



TESIS DOCTORAL

**INCIDENCIA DEL EFECTO FRONTERA EN LA ACTIVIDAD
EMPRENDEDORA**

El caso de Alentejo y Extremadura

Fernanda Maria Bizarro Policarpo

DOCTORADO EN ECONOMIA Y EMPRESA

2020



TESIS DOCTORAL

INCIDENCIA DEL EFECTO FRONTERA EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA El caso de Alentejo y Extremadura

Fernanda Maria Bizarro Policarpo

DOCTORADO EN ECONOMIA Y EMPRESA

Conformidad de los Directores:

**Fdo.: Dr. D. Ricardo
Hernández Mogollón**

**Fdo.: Dra. Dña. M^a. Ángeles
Revilla Camacho**

**Fdo.: Dr. D. António
Fernández Portillo**

2020

Do mesmo modo que o metal enferruja com a ociosidade e a água parada perde a sua pureza, assim a inércia esgota o vigor da mente
(Leonardo da Vinci)

Dedicatória

Aos meus filhos, que muito amo, porque sempre me senti ausente e nesta fase a distância foi imensa, espero que um dia possam compreender e perdoar as minhas ausências. Sei que há momentos que não voltam atrás, mas espero poder viver outros tão importantes que compensem este afastamento.

À minha avó, a título póstumo, meu exemplo de grande mulher, mulher coragem, mulher bondade, minha grande e eterna amiga.

À minha mãe, companheira desta vida que nos ficou, a qual não merecíamos...porque assumiu muitas das minhas actividades empresariais tentando libertar-me para escrever.

Ao Clandestino, por estar ao meu lado num dos piores momentos da minha vida, só essa força me manteve de pé. Amigo de longos anos, presença discreta, mas atenta, foi o meu companheiro de pesquisa pelas empresas, foi o único que esteve sempre disponível e sempre entendeu o meu sofrimento, nunca me deixou só neste percurso.

Ao homem que me deixou, na fase em que eu mais precisava dele e de quem tanto gosto..., mas que acredito estará a olhar por mim, onde estiver, afinal fui capaz. Amo-te Pai!

AGRADECIMENTOS

Neste que foi um dos momentos mais duros da minha existência, concluir esta fase de estudos pareceria impossível.

No final de 2007, quando apresentei Tesina nada me faria pensar que mais de doze anos depois estaria a chegar aqui. Para trás ficaram dias de grande angústia e tristeza, mas ao mesmo tempo de esperança que um dia conseguiria escrever algo que para mim é muito mais que uma investigação, é uma parte de mim.

Porque vivo numa região de fronteira, das mais desfavorecidas de toda a Europa e porque também eu sinto as desvantagens e vantagens desse contexto, avaliar essa existência diz-me muito.

Durante o desenvolvimento deste trabalho, foram muitos os que me deram a mão, contudo, começo por agradecer ao que nunca deixou de acreditar em mim e que sempre aceitou pacientemente os meus tempos de reflexão e de paragem, Professor Doutor Ricardo Hernández Mogollón, sem ele eu teria desistido. Foi ele que me disse que por mais dificuldades que a vida nos coloque na frente nunca devemos esquecer o nosso objetivo, a nossa obra, é ela que fica para além de nós.

A toda a equipa de Professores da Universidade da Extremadura, pelo entusiasmo, dedicação e profissionalismo a que sempre me habituaram, obrigado por me fazerem sentir parte dessa família. Particularizando, ao Professor Doutor Juan Carlos Díaz Casero, pela sua pertinente e sábia avaliação, pela amizade, frontalidade e tranquilidade! Fez-me bem a sua existência neste caminho...

À Professora Doutora Mari Cruz Sánchez Escobedo pela sua simpatia, amizade e perspicácia, grande exemplo de profissionalismo. Uma pequena grande mulher!

Ao Professor Doutor António Fernández Portillo que me deu animo para continuar e perceber que não estava sozinha nesta etapa. Valeu!

À Professora Doutora Mari Àngeles Revilla Camacho por ter aceite envolver-se neste trabalho confiando na equipa envolvida.

À minha amiga e colega, Maria José Quarenta porque me deu a mão quando tudo me pesava muito, abdicando de momentos de lazer e em família para ajudar na fase final, criando todas estas lindas formatações e revendo todo o trabalho, obrigada amiga de coração.

À Professora Doutora Maria José de Ascensão, minha colega e amiga, em quem confiei para a revisão final da tese. Desculpa a grande carga que te passei nestas férias de verão,

mas és muito especial para mim e para um trabalho tão especial só gente maravilhosa e de luz! Beijo grande minha amiga!

Aos que estiveram sempre a meu lado e que entendendo, que fazer uma tese, trabalhando sempre, e em inúmeros projectos, é um verdadeiro pesadelo...mas tiveram a paciência de me aturar e nunca duvidar!

A todos bem hajam!

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo o estudo da incidência do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora das regiões de fronteira Portugal-Espanha, especificamente, do Alentejo e da Extremadura.

A envolvência territorial e as questões da proximidade tornam-se visíveis e pertinentes para uma melhor performance empresarial, logo interessa perceber se nestas regiões, as empresas estão cada vez mais a aproveitar sinergias resultantes da sua proximidade territorial ou se o efeito da fronteira continua a ser de barreira, representando algum afastamento proveniente das suas características internas e também da sua localização. Este fenómeno foi, no contexto, denominado Efeito-Fronteira, pelo que se pretende perceber a que ponto funciona no empreendedorismo das empresas, nomeadamente entre as regiões de fronteira, Alentejo e Extremadura, uma vez que essas iniciativas potênciam o desenvolvimento local.

Partindo da questão de base se “O Efeito Fronteira constitui, ou não, um fator de entrave ao empreendedorismo nas regiões do Alentejo e Extremadura” formulamos várias questões secundárias por forma a perceber o contexto de desenvolvimento dessas regiões e se a localização junto à fronteira influi na sua realidade atual.

Sendo assim, para além de analisar os fatores potenciadores e caracterizadores do empreendedorismo nas regiões, onde incluímos a inovação, analisamos as duas regiões em estudo tentando identificar as características que afetam o empreendedorismo local, desde o ponto de vista do ecossistema empreendedor até à competitividade das regiões. A análise destas duas áreas territoriais foi preponderante para o entendimento da existência ou não de efeito fronteira e que factores ainda o potenciam.

Começando pela revisão da literatura sobre Actividade Empreendedora, Efeito Fronteira, e Desenvolvimento Regional passamos depois a análise a dados estatísticos através de fontes secundárias, tentamos encontrar fatores de diferenciação, bem como características internas e externas condicionantes da competitividade regional, que nos pudessem conduzir ao modelo conceptual que suporta a parte empírica da investigação.

Face à escassez de investigação sobre esta particularidade regional, bem como face à sua especificidade, na parte prática do trabalho optamos pelo estudo de casos. Trabalhamos com 3 empresas Portuguesas e 2 Espanholas, com dimensões diferentes e idades diferentes e em sectores iguais ou semelhantes de forma a responder aos objectivos desta investigação.

Para uma maior standartização e isenção da análise, na entrevista realizada aos intervenientes utilizamos um questionário que nos guiou em todo o trabalho e nos permitiu concluir sobre as mesmas questões. Foi possível concluir que se apenas para um dos casos a fronteira foi determinante na escolha da localização, posteriormente os impactos são mais negativos do que positivos, mas a sua base está relacionada com os mercados fornecedor e cliente, com a acessibilidade física, distanciamento dos centros de poder e diferenças fiscais.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Inovação, Efeito fronteira, Competitividade.

Códigos Unesco: 540104; 531091;531199.

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo estudiar el impacto del Efecto Frontera sobre la actividad empresarial en las regiones de frontera Portugal-España, en concreto, de Alentejo y Extremadura.

La implicación territorial y las cuestiones de proximidad se vuelven visibles y pertinentes para un mejor rendimiento empresarial, por lo que interesa percibir si en estas regiones, las empresas están cada vez más aprovechando las sinergias resultantes de su proximidad territorial o si el efecto de la frontera sigue siendo de barrera, representando algún alejamiento proveniente de sus características internas y también de su ubicación. En este contexto, se ha producido un efecto fronterizo, por lo que se pretende percibir hasta qué punto funciona en el espíritu emprendedor de las empresas, especialmente entre las regiones fronterizas, Alentejo y Extremadura, ya que estas iniciativas potencian el desarrollo local.

Partiendo de la cuestión de base si "El Efecto Frontera constituye, o no, un factor de obstáculo al emprendedorismo en las regiones del Alentejo y Extremadura" formulamos varias cuestiones secundarias para percibir el contexto de desarrollo de esas regiones y si la ubicación junto a la frontera influye en su realidad actual.

Por lo tanto, además de analizar los factores potenciadores y caracterizadores del emprendedorismo en las regiones, donde incluimos la innovación, analizamos las dos regiones en estudio tratando de identificar las características que afectan al emprendimiento local, desde el punto de vista del ecosistema emprendedor hasta la competitividad de las regiones. El análisis de estas dos áreas territoriales fue preponderante para el entendimiento de la existencia o no de efecto fronterizo y que factores aún lo potencian.

A partir de la revisión de la literatura sobre Actividad Emprendedora, Efecto Fronterizo, y Desarrollo Regional, pasamos después al análisis a datos estadísticos a través de fuentes secundarias, intentamos encontrar factores de diferenciación, así como características internas y externas condicionantes de la competitividad regional, que nos pudieran conducir al modelo conceptual que apoya la parte empírica de la investigación.

Ante la escasez de investigación sobre esta particularidad regional, así como ante su especificidad, en la parte práctica del trabajo optamos por el Estudio de Casos. Trabajamos con tres empresas portuguesas y dos españolas, con diferentes dimensiones y diferentes

edades, en los mismos o similares sectores con el fin de cumplir con los objetivos de esta investigación.

Para una mayor normalización y ejecución del análisis, en la entrevista realizada a los actores utilizamos un cuestionario que nos guió en todo el trabajo y nos permitió concluir sobre las mismas cuestiones. Es posible concluir que, sólo para uno de los casos, la frontera fue determinante en la elección de la ubicación, posteriormente los impactos son más negativos que positivos, pero su base está relacionada con los mercados proveedor y cliente y con la accesibilidad física, distanciamiento de los centros de poder y diferencias fiscales.

Palabras clave: Espíritu empresarial, Innovación, Efecto frontera, La competitividad.
Codigos de la unesco: 540104; 531091; 531199.

ABSTRACT

This study aims to study the impact of the Frontier Effect on the Entrepreneurial Activity of the Portugal-Spain border regions, specifically Alentejo and Extremadura.

Territorial involvement and proximity issues become visible and relevant for a better business performance, so it is important to note whether in these regions companies are increasingly taking advantage of synergies resulting from their territorial proximity or whether the Border Effect continues to be of barrier, representing some distance from its internal characteristics and also from its location. This phenomenon was, in the context, called the Frontier Effect, so it is intended to understand how it works in entrepreneurship of companies, especially between the border regions, Alentejo and Extremadura, since these initiatives potentiate local development.

Starting from the basic question, "The Frontier Effect is or is not a factor hindering entrepreneurship in the regions of Alentejo and Extremadura" we formulated several secondary questions in order to perceive the development context of these regions and if the location near the border influences in its current reality.

Thus, in addition to analyzing the factors that empower and characterize entrepreneurship in the regions, where we include innovation, we analyze the two regions under study trying to identify the characteristics that affect local entrepreneurship, from the point of view of the entrepreneurial ecosystem to the competitiveness of regions. The analysis of these two territorial areas was preponderant for the understanding of the existence or not of border effect and what factors still potentiate it.

Starting with the review of the literature on Entrepreneurship, Frontier Effect, and Regional Development, we then analyze statistical data through secondary sources, we try to find differentiation factors, as well as internal and external characteristics that constrain regional competitiveness, which could lead us to the model conceptual framework that supports the empirical part of research.

In view of the scarcity of research on this regional particularity, as well as its specificity, in the practical part of the work we chose Case Studies. We work with 3 Portuguese and 2 Spanish companies, with different dimensions and different ages and in the same or similar sectors in order to respond to the objectives of this investigation.

For a greater standardization and exemption of the analysis, in the interview conducted to the stakeholders we used a questionnaire that guided us throughout the work and allowed

us to conclude on the same issues. It was possible to conclude that if for just one of the cases the border was decisive in choosing the location, later the impacts are more negative than positive, but its base is related to the supplier and customer markets and with the physical accessibility, distancing of the centers of power and tax differences.

Keywords: Entrepreneurship, Innovation, Effect border, Competitiveness.

Unesco Codes: 540104; 531091; 531199.

Lista de Símbolos e Siglas

AE – Atividade Empreendedora

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

CE – Comunidade Europeia

COEBA – Confederação de Organizações Empresariais de Badajoz

CREEX – Confederação Regional Empresarial da Extremadura

EF – Efeito Fronteira

EUROACE – Euro região Alentejo, Centro e Extremadura

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social

IEEX - Instituto de Estatística da Extremadura

MEC – Ministerio da Educação

NUT II – Nomenclatura das Unidades Territotiais para fins estatísticos

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PME's – Pequenas e Média Empresas

QCA – Quadro Comunitário de Apoio

UE – União Europeia

WTD – World Trade Organization

Índices

Índice Geral

PARTE I - INTRODUÇÃO	- 2 -
Capítulo 1 - INTRODUÇÃO	- 3 -
1 Introdução	- 5 -
1.1 Problema Económico	- 10 -
1.2 Perguntas de Investigação	- 16 -
1.3 Antecedentes	- 17 -
1.3.1 <i>Efeito Fronteira</i>	- 17 -
1.3.2 <i>Atividade Empreendedora</i>	- 20 -
1.3.3 <i>Teorias do Desenvolvimento Regional</i>	- 22 -
1.4 Justificação da Investigação	- 25 -
1.5 Objectivos da Investigação	- 29 -
1.6 Metodologia Científica	- 30 -
1.7 Contribuição Esperada da Investigação	- 33 -
1.8 Estrutura do Trabalho	- 35 -
PARTE II – MARCO TEÓRICO.....	- 39 -
Capítulo 2 - EFEITO FRONTEIRA.....	- 41 -
2.1 Introdução	- 43 -
2.2 A Fronteira.....	- 46 -
2.3 Efeito Fronteira	- 52 -
2.4 Caracterização da Região.....	- 64 -
2.4.1 <i>Território e População</i>	- 67 -
2.4.1.1 <i>Território</i>	- 67 -
2.4.1.2 <i>População</i>	- 71 -
2.4.2 <i>Cultura e Educação</i>	- 77 -
2.4.2.1 <i>Cultura</i>	- 78 -
2.4.2.2 <i>Educação</i>	- 81 -
2.4.3 <i>Atividade Económica</i>	- 87 -
2.4.4 <i>Comércio Internacional</i>	- 101 -
2.4.5 <i>Realidades Administrativas e Dinamização Económica</i>	- 108 -
Capítulo 3 - A ATIVIDADE EMPREENDEDORA.....	- 114 -
3.1 Introdução	- 116 -
3.2 Evolução Histórica.....	- 117 -
3.3 O Conceito de Empreendedorismo	- 121 -
3.4 Diferentes Tipos de Empreendedorismo.....	- 124 -

3.5 A Atividade Empreendedora e os Fatores para Empreender	- 125 -
3.6 Empresas Empreendedoras	- 135 -
3.7 Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico	- 138 -
3.8 Regiões Empreendedoras	- 147 -
3.9 O Empreendedorismo na Europa	- 150 -
3.10 Empreendedorismo nas Regiões em Análise	- 159 -
Capítulo 4 - TEORIAS DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL	- 172 -
4.1 Introdução	- 174 -
4.2 Evolução Histórica	- 176 -
4.3 Evolução da Teoria da Localização	- 181 -
4.4 Teoria do Desenvolvimento Regional Endógeno.....	- 192 -
4.5 A Competitividade Regional.....	- 201 -
4.5.1 O Empreendedorismo e a Competitividade Regional.....	- 209 -
4.6 A Dinâmica Regional no Contexto de Globalização	- 221 -
4.7 Concentração Geográfica como Factor de Competitividade Económica e Regional.-	- 231 -
Capítulo 5 - MARCO CONCEPTUAL E PROPOSIÇÕES	- 238 -
5.1 Introdução	- 240 -
5.2 O Marco Conceptual	- 241 -
5.3 Relação entre a Parte Teórica e a Parte Empírica	- 251 -
5.4 Proposições	- 253 -
PARTE III - INVESTIGAÇÃO EMPIRICA	- 258 -
Capítulo 6 - METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO EMPIRICA	- 260 -
6.1 Introdução	- 262 -
6.2 Questões Gerais da Investigação Empírica	- 263 -
6.3 Desenho e Processo de Investigação Empírica	- 264 -
6.3.1 Desenho do Estudo de Casos.....	- 269 -
6.3.1.1 As técnicas de observação	- 272 -
6.4 Protocolo para Obtenção de Dados	- 275 -
6.4.1 Procedimentos de Campo	- 276 -
6.4.2 Critérios de Qualidade	- 278 -
6.5 Caracterização da Amostra	- 280 -
6.6 Questionário Empresarial de Base à Entrevista	- 282 -
Capítulo 7 - RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO	- 286 -
7.1 Apresentação dos Resultados	- 288 -
7.1.1 O CASO DA EMPRESA REAL TRADIÇÃO.....	- 289 -
7.1.1.1 A Localização	- 289 -

7.1.1.2 A Atividade Empresarial	- 293 -
7.1.1.3 A Evolução	- 294 -
7.1.2 O CASO DA EMPRESA POLITRACTORES.....	- 297 -
7.1.2.1 A Localização	- 297 -
7.1.2.2 A Atividade.....	- 301 -
7.1.2.3 A Evolução	- 302 -
7.1.3 O CASO DA EMPRESA MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO	- 307 -
7.1.3.1 A Localização	- 307 -
7.1.3.2 A Atividade.....	- 309 -
7.1.3.3 A Evolução	- 312 -
7.1.4 O CASO DA EMPRESA CHUMACERO, S.A.	- 315 -
7.1.4.1 Localização	- 316 -
7.1.4.2 Actividade.....	- 317 -
7.1.4.3 A Evolução	- 317 -
7.1.5 O CASO DA EMPRESA CASARES Y DAZA, S.L. - E.S. LOS PINOS	- 322 -
7.1.5.1 Localização	- 322 -
7.1.5.2 Actividade.....	- 322 -
7.1.5.3 Evolução	- 325 -
7.2 COMPARAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	- 328 -
7.2.1 RESULTADOS EMPIRICOS	- 330 -
7.2.2 RESULTADOS TEÓRICOS.....	- 332 -
PARTE IV – CONCLUSÕES.....	- 336 -
Capítulo 8 – CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO.....	- 338 -
8.1 CONCLUSÕES DA INVESTIGAÇÃO	- 340 -
8.1.1 <i>Conclusões da Parte Teórica da Investigação</i>	- 342 -
8.1.1.1 <i>Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora</i>	- 343 -
8.1.1.2 <i>Perspectiva informativa e formativa do empreendedorismo</i>	- 344 -
8.1.1.3 <i>Marco teórico</i>	- 345 -
8.1.1.4 <i>Coesão e desenvolvimento do território</i>	- 346 -
8.1.1.5 <i>Partilha de vivências e culturas como fonte de inovação</i>	- 347 -
8.1.1.6 <i>Estudo da Atividade Empreendedora</i>	- 348 -
8.1.1.7 <i>Explicação da Atividade Empreendedora na região</i>	- 348 -
8.1.1.8 <i>Conclusão Final</i>	- 349 -
8.1.2 <i>Conclusões da Parte Empírica da Investigação</i>	- 350 -
8.1.2.1 <i>Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora</i>	- 351 -
8.1.2.2 <i>Perspectiva informativa e formativa do empreendedorismo</i>	- 352 -

8.1.2.3 Marco teórico.....	- 353 -
8.1.2.4 Coesão e desenvolvimento do território	- 353 -
8.1.2.5 Partilha de vivências e culturas como fonte de inovação.....	- 354 -
8.1.2.6 Estudo da Atividade Empreendedora	- 355 -
8.1.2.7 Explicação da Atividade Empreendedora na região	- 355 -
8.1.2.8 Conclusão Final.....	- 358 -
8.2 LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO	- 359 -
Capítulo 9 - FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO E RECOMENDAÇÕES	- 362 -
9.1 FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO	- 364 -
9.2 RECOMENDAÇÕES	- 365 -
BIBLIOGRAFIA E ANEXOS	- 368 -
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS ESCRITAS	- 370 -
REFERÊNCIAS DE PÁGINAS NA INTERNET	- 464 -
ANEXOS.....	- 476 -
Anexo 1	- 478 -
Anexo 2	- 486 -
Anexo 3	- 488 -
Anexo 4	- 494 -
Anexo 5	- 498 -
Anexo 6	- 504 -
Anexo 7	- 516 -
Anexo 8	- 530 -

Índice de Figuras

Figura 1.1 - Hipótese geral	- 5 -
Figura 1.2 - Regiões NUTS III periféricas da UE – 27 (a vermelho).....	- 6 -
Figura 1.3 - A competitividade como articulação da eficiência coletiva e individual	- 8 -
Figura 1.4 - A articulação entre competitividade e inovação	- 9 -
Figura 1.5 - Componentes estruturantes da coesão territorial	- 12 -
Figura 1.6 - Quebra do ciclo vicioso dos territórios de baixa densidade.....	- 13 -
Figura 1.7 - Quebra do ciclo vicioso dos territórios de baixa densidade.....	- 14 -
Figura 1.8 - Competitividade regional das 263 regiões europeias.....	- 27 -
Figura 1.9 - Fundamentos da renovação do modelo competitivo	- 34 -
Figura 2.1 - As áreas de fronteira em estudo Portugal-Espanha.....	- 44 -
Figura 2.2 - As áreas de fronteira de Portugal.....	- 45 -
Figura 2.3 - As áreas de fronteira de Espanha.....	- 46 -
Figura 2.4 - Características dos territórios de interior	- 55 -
Figura 2.5 - Cooperação transfronteiriça.....	- 56 -
Figura 2.6 - Ciclo vicioso dos territórios de baixa densidade	- 57 -
Figura 2.7 - Principais centros urbanos da região de fronteira	- 68 -
Figura 2.8 - Bacias hidrográficas LUSO-ESPANHOLAS	- 70 -
Figura 2.9 - Índice de competitividade (A), de coesão (B), de qualidade ambiental (C) e Índice Sintético de Desenvolvimento Regional	- 111 -
Figura 2.10 - Elegibilidade regional a fundos estruturais no horizonte 2014-2020.....	- 113 -
Figura 3.1 - Evolução Histórica do Conceito de Atividade Empreendedora.....	- 119 -
Figura 3.2 - Determinantes do Empreendedorismo	- 131 -
Figura 3.3 - Modelo Teórico GEM	- 134 -
Figura 3.4 - O Processo Empreendedor Segundo o Projeto GEM	- 137 -
Figura 3.5 - Ligação entre o Empreendedorismo e o Crescimento Económico	- 144 -
Figura 3.6 - Densidade Populacional na Europa	- 150 -
Figura 3.7 - PIB PER CAPITA EM PPC – 2017	- 151 -
Figura 3.8 - Rácio de Fertilidade Total na Europa em 2017	- 152 -
Figura 3.9 - Total das Despesas, em Percentagem do PIB, para os Diferentes Cenários para o Período 2013- 2060.....	- 153 -
Figura 3.10 - Banana Azul	- 154 -
Figura 3.11 - Determinantes do Desempenho Empreendedor e Inovador nas Regiões de Fronteira	- 159 -
Figura 3.12 - O Processo Empresarial na Euroregião Alentejo/Extremadura	- 161 -
Figura 3.13 - Motivação Principal para Empreender por Oportunidade na Região	- 162 -
Figura 3.14 - Perfil Empreendedor da Euroregião Alentejo/Extremadura	- 163 -
Figura 3.15 - Distribuição por Sexo	- 164 -
Figura 3.16 - Nível de Escolaridade	- 164 -
Figura 3.17 - Nível de Rendimento	- 165 -
Figura 3.18 – TEA	- 169 -
Figura 4.1 - Modelo de desenvolvimento regional	- 181 -
Figura 4.2 - Fatores de competitividade e desempenho do território	- 199 -
Figura 4.3 - Os eixos estruturantes do conceito de competitividade	- 202 -
Figura 4.4 - A hierarquia da competitividade regional.....	- 205 -
Figura 4.5 - A pirâmide da competitividade regional.....	- 207 -
Figura 4.6 - Análise dos resultados da competitividade	- 209 -
Figura 4.7 - Criação de empresas e o processo de mercado	- 210 -

Figura 4.8 - Análise da competitividade	- 212 -
Figura 4.9 - O modelo do diamante de Porter (ou Diamante da Vantagem Nacional)	- 213 -
Figura 4.10 - O modelo de Budd e Hirmis	- 217 -
Figura 4.11 - As dimensões da competitividade	- 219 -
 Figura 5.1 - Marco conceptual e dinâmicas de investigação.....	- 243 -
Figura 5.2 - Modelo Geral.....	- 244 -
Figura 5.3 - Modelo Final	- 250 -
Figura 5.4 - O processo de investigação ideal	- 252 -
 Figura 7.1 - Localização de Estremoz	- 290 -
Figura 7.2 - Localização do distrito de Évora	- 291 -
Figura 7.3 - Novas instalações da Real Tradição	- 295 -
Figura 7.4 - Localização do concelho de Nisa e sua divisão em freguesias	- 298 -
Figura 7.5 - Localização do Distrito de Portalegre e sua Divisão em Concelhos.....	- 300 -
Figura 7.6 - As Instalações da Empresa	- 306 -
Figura 7.7 - Brasão e Concelhos de Campo Maior	- 308 -
Figura 7.8 - Localização do distrito de Portalegre e do concelho de Campo Maior	- 309 -
Figura 7.9 - Organigrama do Grupo Delta	- 311 -
Figura 7.10 - Brasão e localização de Cáceres.....	- 316 -
Figura 7.11 - Vasilhame não soprado.....	- 320 -
Figura 7.12 - Nova máquina de rotulagem	- 320 -
Figura 7.13 - Nova linha de enchimento	- 321 -
Figura 7.14 – Robots	- 321 -
Figura 7.15 - Instalações da Empresa.....	- 323 -
Figura 7.16 - Inovação desenvolvida pela empresa.....	- 324 -
Figura 7.17 - Modelo teórico final	- 334 -

Índice de Quadros

Quadro 1.1 - Ficha técnica	- 38 -
Quadro 2.1 - A Fronteira segundo os diversos autores.....	- 51 -
Quadro 2.2 - Fatores potenciadores do efeito fronteira	- 63 -
Quadro 2.3- Tipologia das Regiões	- 65 -
Quadro 2.4 - Território e população, densidade populacional.....	- 69 -
Quadro 2.5 - População, Emprego, e Desemprego - 2016	- 91 -
Quadro 2.6 - Atractividade regional.....	- 92 -
Quadro 2.7 - Análise SWOT da economia Portuguesa	- 92 -
Quadro 2.8 - Divisão da atividade económica por setor em Espanha	- 96 -
Quadro 2.9 - PIB por habitante em paridade do poder aquisitivo por NUT III (PIB per capita Base 100=UE27)	- 97 -
Quadro 2.10 - Números do Comércio Internacional Espanhol.....	- 104 -
Quadro 3.1 - Abordagens teóricas sobre o estudo da função empresarial - Evolução Histórica do Conceito de Atividade	- 126 -
Quadro 5.1 - Correspondência entre as questões de investigação e as proposições	- 255 -
Quadro 5.2 - Correspondência entre as questões de investigação e as proposições	- 256 -
Quadro 6.1 - Estratégias de investigação	- 265 -
Quadro 6.2 - Ficha técnica do estudo empirico.....	- 268 -
Quadro 6.3 - Testes de avaliação de rigor e qualidade	- 279 -
Quadro 6.4 - Estruturação do Questionário	- 284 -
Quadro 7.1 - Distinção entre microempresa, pequena e média empresa.....	- 289 -
Quadro 7.2 - Síntese do EF na AE das empresas estudadas.....	- 330 -
Quadro 7.3 - Evolução no modelo.....	- 333 -
Quadro 8.1 - Ligação entre objectivos e os capítulos da tese	- 341 -
Quadro 8.2 - Ligação das proposições com as empresas e os motivos em causa	- 357 -

Índice de Gráficos

Gráfico 2.1 - Densidade populacional	- 73 -
Gráfico 2.2 - Abandono escolar prematuro	- 82 -
Gráfico 2.3 - População com ensino secundário completo.....	- 83 -
Gráfico 2.4 – Despesas com Educação em Percentagem do PIB (2013)	- 85 -
Gráfico 2.5 - Escolaridade por níveis de ensino no Alentejo - 2015	- 86 -
Gráfico 2.6 - Evolução do desemprego em Espanha	- 89 -
Gráfico 2.7 – Taxa de Desemprego – 2016.....	- 90 -
Gráfico 2.8 - Evolução da formação bruta de capital fixo.....	- 94 -
Gráfico 2.9 - Evolução do PIB	- 96 -
Gráfico 2.10 - Evolução do PIB Regional	- 98 -
Gráfico 2.11 - Evolução das exportações/importações em Portugal	- 103 -
Gráfico 2.12 - Performance das exportações.....	- 105 -
 Gráfico 3.1 - Relação entre empreendedorismo e desenvolvimento económico e acordo com estágio de desenvolvimento de Porter (1998).....	 - 138 -
 Gráfico 7.1 - População de Estremoz	 - 291 -
Gráfico 7.2 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos	- 294 -
Gráfico 7.3 - Evolução de Bancos e Fornecedores.....	- 295 -
Gráfico 7.4 - Evolução de Bancos e Fornecedores.....	- 296 -
Gráfico 7.5 - População do Concelho de Nisa	- 298 -
Gráfico 7.6 - Evolução das Vendas e dos Resultados Líquidos	- 303 -
Gráfico 7.7 - Evolução das dividas a Bancos e a Fornecedores	- 304 -
Gráfico 7.8 - Evolução do Endividamento Bancário e dos Encargos Financeiros	- 304 -
Gráfico 7.9 - Evolução das vendas e da margem	- 305 -
Gráfico 7.10 - Evolução da população de Campo Maior	- 308 -
Gráfico 7.11 - Evolução dos resultados operacionais e das despesas com pessoal	- 312 -
Gráfico 7.12 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos	- 313 -
Gráfico 7.13 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos.....	- 318 -
Gráfico 7.14 - Evolução dos resultados operacionais e das despesas com pessoal	- 318 -
Gráfico 7.15 - Evolução do endividamento bancário e dos encargos financeiros	- 319 -
Gráfico 7.16 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos.....	- 325 -
Gráfico 7.17 - Evolução dos resultados operacionais e das despesas com pessoas.....	- 326 -
Gráfico 7.18 - Evolução do endividamento bancário e dos encargos bancários	- 327 -

PARTE I - INTRODUÇÃO

Capítulo 1 - INTRODUÇÃO

1 Introdução

O mundo não deve ter fronteiras, mas horizontes.
André de Botton

O presente trabalho, foi elaborado e é apresentado no âmbito do programa de doutoramento em “Economia Y Empresa”, da Universidad da Extremadura.

O objeto de estudo deste trabalho é analisar a Incidência do Efeito Fronteira (EF) na Atividade Empreendedora (AE) das regiões Alentejo e Extremadura.

Pretende-se, assim, examinar a relação entre o EF e a AE num território de interior com baixa densidade demográfica, tentando aferir o seu impacto no desenvolvimento regional (Figura 1.1). Deste modo, consideramos conveniente situar este trabalho dentro de um marco teórico mais amplo, como é a teoria do desenvolvimento regional endógeno e a teoria do empreendedorismo.

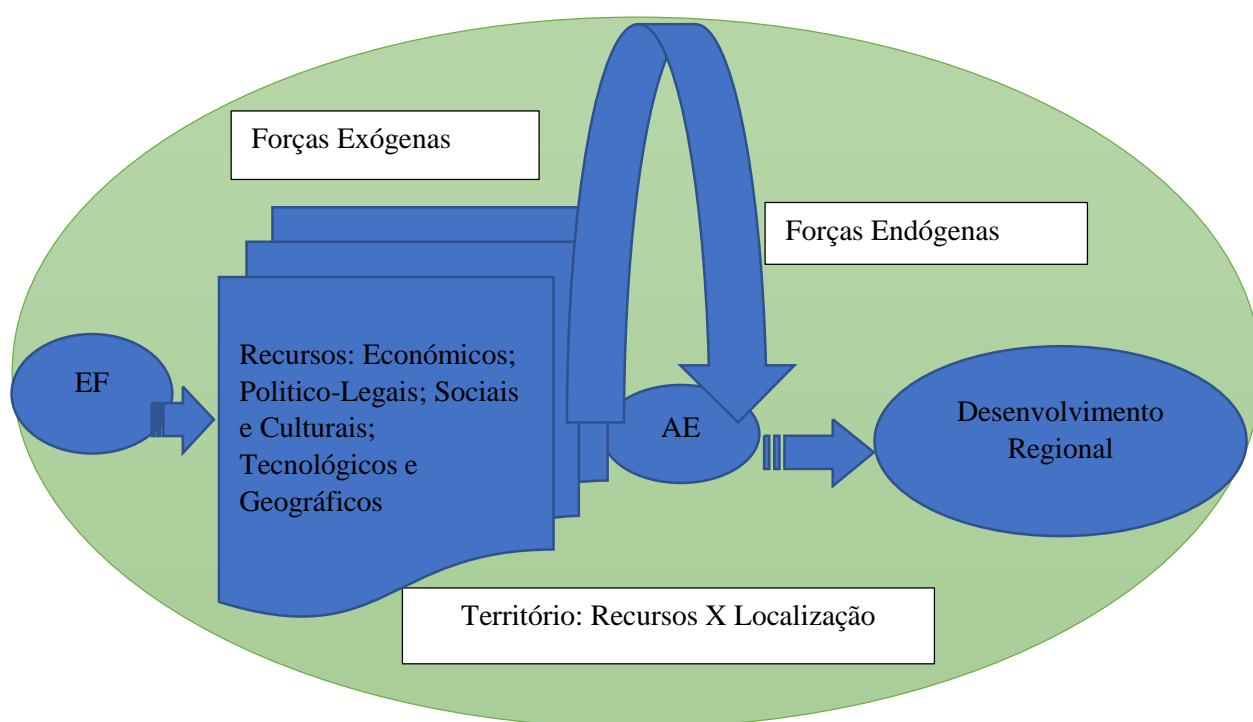


Figura 1.1 - Hipótese geral [Fonte: Elaboração própria]

Na verdade, “Numa situação de periferia geográfica, económica e política, as regiões de fronteira, em geral, são um espaço marginal muito distanciado dos centros de decisão nacionais, regionais e também dos centros de consumo” (Carrera, 2000, p.17).

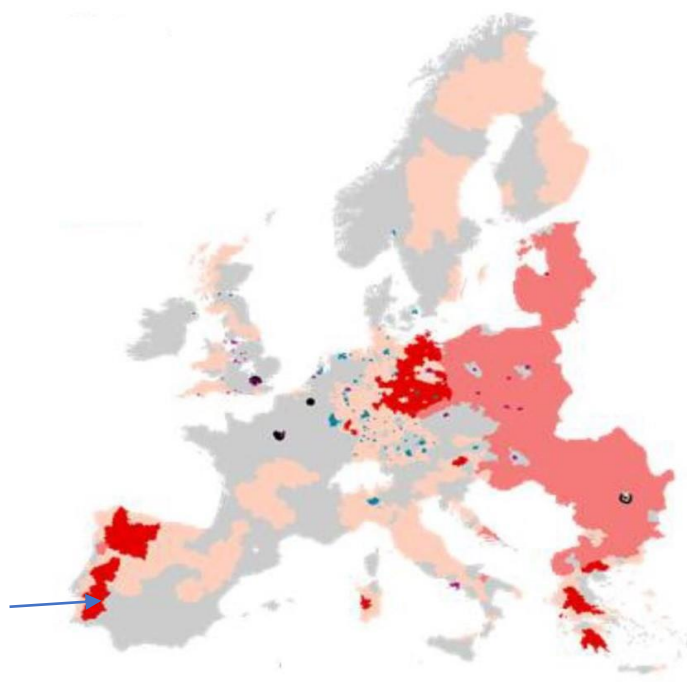


Figura 1. 2 - Regiões NUTS III periféricas da UE – 27 (a vermelho)[Fonte: Desmopin, 2008]

Contudo, as assimetrias e complementaridades que se verificam nas regiões de fronteira, provocam um movimento de populações que procuram preencher lacunas nas suas necessidades, ou retirar vantagens das diferenças que podem encontrar nas áreas vizinhas, o que influi na capacidade empreendedora dessas regiões (Policarpo, F. & Hernández, R. , 2015, p.1). Por exemplo, as diferenças nos preços dos produtos e serviços, entre as diferentes regiões que compõem a fronteira, são motivações suficientes para incrementar as trocas comerciais e potenciar o desenvolvimento das mesmas.

Nesse sentido, desde o século passado, a abolição de fronteiras, a progressiva integração entre os países, e a globalização, barreiras que impediam um maior comércio, foram sendo ultrapassadas, e a integração e interdependência entre eles definiram diversas mudanças na economia internacional. Deste modo, as fronteiras têm vindo a ganhar uma crescente importância na agenda política, económica e cultural da Europa, o que justifica o interesse que o tema suscita a vários níveis, incluindo o académico.

De facto, segundo Guerreiro (2009)

O padrão de livre circulação de pessoas, bens, ideias e capitais que adotámos na área da União Europeia impõe que cada região se estruture através da valorização das suas especificidades, sejam elas baseadas em facilidades locativas, em particularidades geográficas, em dotações tácitas de conhecimento ou em capacidades empreendedoras de carácter singular impostas pela história e pela personalidade de

cada uma das comunidades. O percurso estratégico de cada região faz-se associando todas aquelas características, umas mais expressivas que outras, e convocando a energia dos agentes que nela desenvolvem as suas atividades, sejam privados ou públicos, sejam individuais ou familiares, sejam regionais ou forâneos (p.5).

Sendo importante para o seu desenvolvimento enquanto região, mas também do país que integra, o relacionamento entre estas regiões e num contexto de rápidas mudanças tecnológicas, de globalização das economias, e em que, simultaneamente, é atribuída uma importância acrescida, para que as regiões incrementem a sua competitividade, através das características locais, é necessário fomentar o empreendedorismo e a inovação nestas regiões, para que explorem sinergias resultantes da sua localização. Entende-se, assim, que “as estratégias e ações a promover devem reconhecer as especificidades territoriais com que os atores económicos e sociais se debatem, a valorização dos recursos, produções e saber-fazer locais, numa visão de internacionalização e cooperação a uma escala transnacional” (Fernandes, Natário & Braga, 2016, p.3).

Por outro lado (Figura 1.3.),

A mellora da produtividade é condición necesaria para a sustentabilidade do proceso de crecemento económico, xa que pon de manifesto a eficiencia no uso dos factores de produción, isto é, o capital, o traballo e o coñecemento. Ademais, unha produtividade baixa fai o territorio menos atractivo para o investimento. A mellor maneira de incidir sobre a produtividade é o desenvolvemento conxunto dos factores produtivos, que teñen o seu principal resultado na innovación. Así, compre fomentar o investimento empresarial, a calidade como factor transversal, o emprego de calidade, a iniciativa empresarial, a I+D, o uso das TIC e, sobre todo e como resumo dos anteriores factores, a aposta polo coñecemento. (Xunta de Galicia, 2006, pp. 13-14).

Contudo, o desenvolvimento do ecossistema empreendedor exige uma série de recursos e um novo modelo educacional e cultural que favoreça e incentive o espírito empreendedor. De facto, nos últimos anos, devido essencialmente à intensa crise vivida, o empreendedorismo tem ganho relevo, uma vez que é parte fundamental da solução no atual cenário económico.

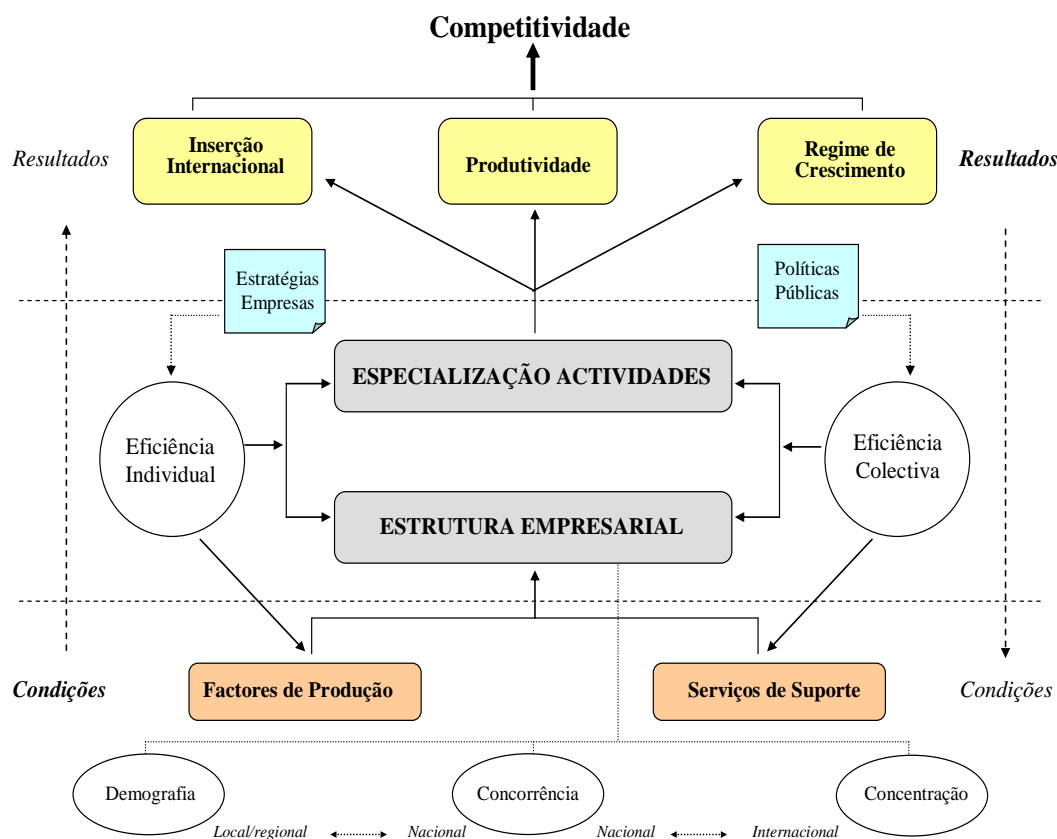


Figura 1. 3 - A Competitividade como articulação da eficiência coletiva e individual [Fonte: Elaboração própria, com base em Mateus & Associados, 2005]

A dinâmica empreendedora que pressupõe a criação de novos projetos empresariais é fundamental para o crescimento económico, emprego e inovação. Pelo que,

Cada vez más, el crecimiento económico, la generación de nuevos puestos de trabajo y la innovación empresarial, preocupan a la sociedad y a los distintos gobiernos y administraciones públicas. La creación de empresas se está manifestando como una de las opciones que incide en la solución de los tres problemas. (Díaz, Urbano & Hernández, 2005, p.1).

Sendo fundamental a existência de uma massa crítica de empreendedores, pois permite a um país ou região criar oportunidades e transformar ideias em valor económico para os seus detentores, e valor social para todos os grupos de interesse em seu redor (Figura 1.4.), podemos dizer que inovação e empreendedorismo são os ingredientes fundamentais para uma economia moderna que, social e sustentavelmente, garantem bem-estar. Não há sociedade capaz de progredir nos diversos parâmetros de bem-estar, se não for suficientemente competitiva, daí a necessidade de ser inovadora no seu conjunto e, para isso, dispor de pessoas empreendedoras.

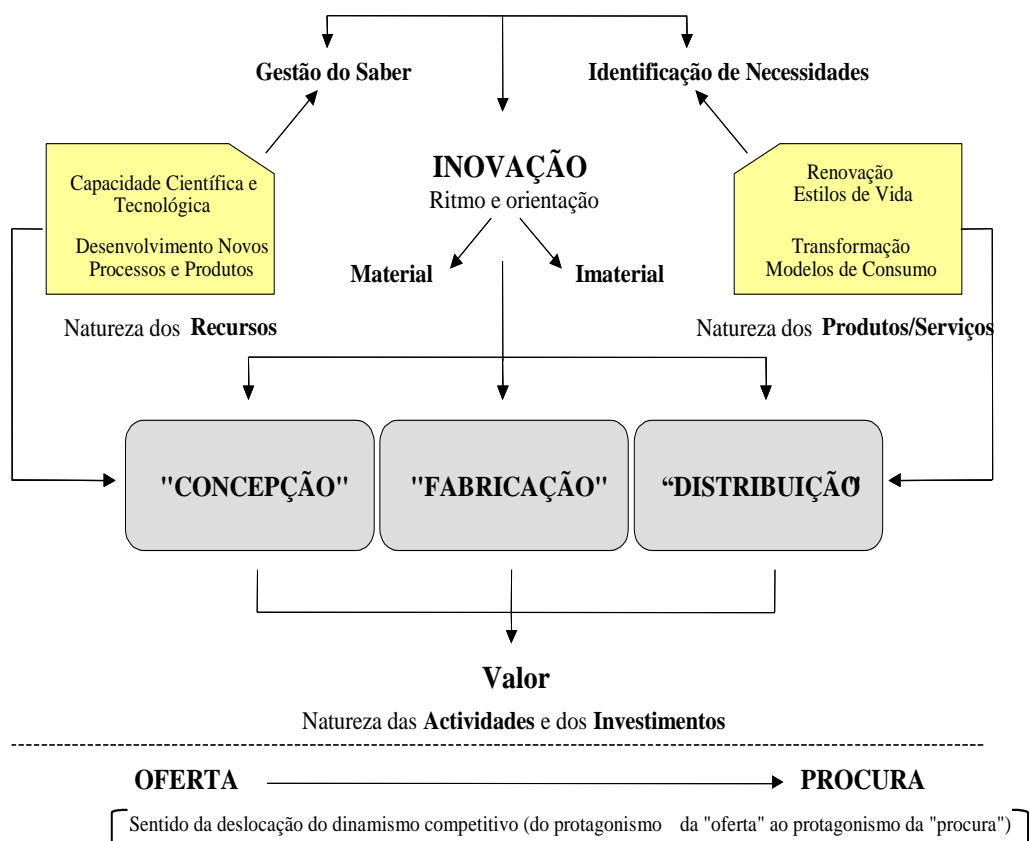


Figura 1. 4 - A articulação entre competitividade e inovação [Fonte: Elaboração própria, com base em Mateus & Associados, 2005]

Por tudo isso, o empreendedorismo é apontado como potenciador de desenvolvimento regional, das diversas economias, resultando na criação de novas empresas e aumentando, desta forma, a oferta de emprego e as inovações em diversas áreas fundamentais à sociedade.

Por outro lado, o triunfo dos empreendedores não resulta apenas do seu projeto ou ideia de negócio, mas também de inúmeros fatores sociais e estruturais, que atuam e são interdependentes de forma dinâmica, podendo facilitar ou dificultar a criação de novas organizações.

Deste modo, o nível de desenvolvimento dos países e as suas condições para empreender influenciam os valores, percepções, capacidades e atitudes empreendedoras da população. A atividade empresarial consolidada e o processo de diversificação de grandes empresas e pequenas e médias empresas (PME's) dão lugar ao crescimento económico nacional, criando postos de trabalho, inovação e riqueza. Podemos, assim, constatar que o desenvolvimento e as características do empreendedorismo estão relacionados com o estado de desenvolvimento e competitividade dos países e das regiões.

Esta dissertação procura, para além de analisar o atual panorama do empreendedorismo nas regiões de fronteira do Alentejo e da Extremadura, perceber se o contexto regional de fronteira continua a afetar as empresas e os empresários no desenvolvimento das suas iniciativas empreendedoras, e de que forma os mesmos se sentem influenciados na sua dinâmica de competitividade. Tentaremos encontrar os determinantes do desempenho empreendedor nestas regiões com características singulares e distintas dos grandes centros, com especificidades próprias de regiões de fronteira de baixa densidade e marcadas pela ruralidade e evoluções socioeconómicas penalizadoras.

Neste sentido, estudaremos as teorias de desenvolvimento regional, em particular a da localização para aferir de que forma esta específica característica da localização influi na tomada de decisão dos empreendedores. Para tal, estudaremos também as teorias do empreendedorismo, tentando entender o perfil e as características de atuação destes empresários, assim como caracterizaremos a região em análise sobre diversas variáveis.

1.1 Problema Económico

A nível cultural, social e económico existem laços históricos entre Portugal e Espanha, que nos conduziram à análise e avaliação das dinâmicas empreendedoras para as regiões NUT II¹, Alentejo - Portugal e Extremadura – Espanha, tentando entender a incidência do Efeito Fronteira nessas dinâmicas².

A importância deste estudo assenta na evidência de que sendo este um território de interior que apresenta os piores indicadores de desenvolvimento socioeconómico, comparativamente com as regiões adjacentes, e com os níveis médios observados em Espanha e em Portugal, é fundamental promover a coesão social, económica, territorial e da solidariedade, através de apoios estruturais à promoção de desenvolvimento dos territórios (Soeiro, Beltrán, Cabanas, Lange, Mao & Masarova, 2016) e através do desenvolvimento de iniciativas empreendedoras. A evolução demográfica e a desarticulação económica, verificadas nestas regiões, podem ser contrariadas, incentivando o ambiente empresarial, através do desenvolvimento de redes locais, da intensificação da internacionalização e do reforço das infraestruturas locais relacionadas (Natário, Braga & Fernandes, 2018).

¹ NUTS é o acrónimo de “Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos”, sistema hierárquico de divisão do território em regiões. Esta nomenclatura foi criada pelo Eurostat no início dos anos 1970, visando a harmonização das estatísticas dos vários países em termos de recolha, compilação e divulgação de estatísticas regionais.

² Prof. Augusto Medina, carta do coordenador GEM Portugal, GEM-EUROACE, 2014, p.7.

O papel do empreendedorismo, em termos de desenvolvimento económico, tem sido reconhecido por diversos teóricos ao longo do tempo, entre os quais Schumpeter (1934), Leibenstein (1968), Kirzner (1997), Baumol (2002a), Acs, Audretsch, Braunerhjelm e Carlson (2004). Considerado pela União Europeia (UE) como um poderoso motor de crescimento económico, criador de competitividade e inovação, algo que redundará na criação de novas empresas e deste modo de postos de trabalho, bem como na abertura a novos mercados e no desenvolvimento de novas competências e capacidades a diferentes níveis sectoriais, torna-se fundamental para o desenvolvimento das áreas em estudo (Comissão Europeia, 2012a).

Deste modo, a necessidade de estimular os negócios locais e a indústria regional, tem dado origem a pesquisas sobre as áreas empresarial e de empreendedorismo, como fonte de renovação e de desenvolvimento (Arbuthnott & von Friedrichs, 2013) e como motor de desenvolvimento económico e social de um território (Gracia-Cabrera, García-Soto & Días-Furtado, 2015). Este estímulo poderá ser potenciado pelos avanços nas indústrias locais (Malecki, 1991, 1994; Amim, 1999), através, por exemplo, de clusters industriais regionais (Porter, 1990; Rocha, 2004; Porter & Miranda, 2009; Arbuthnott & von Friedrichs, 2013).

Por seu lado, o Ato Único Europeu (1986) dirigiu as políticas comunitárias para o reforço da coesão económica e social, objetivo que numa fase inicial se traduziu na procura da redução das assimetrias regionais com base na distribuição equitativa de fundos comunitários, mas que se revelou pouco eficaz (Santinha, Rodrigues & Almeida, 2009). Apesar da diminuição das desigualdades entre estados membros, registou-se um aumento nas disparidades regionais dentro de cada estado, contrariando, assim, os objetivos de base para os quais a Política de Coesão foi desenhada (Santinha, 2014).

Neste processo, as regiões de fronteira com características de periferia assumem particular importância na Estratégia Europa 2020 (Comissão Europeia, 2010), que contempla diversos instrumentos para promover o seu desenvolvimento e coesão territorial (Figura 1.5.), sendo reforçada a importância de encontrar e desenvolver instrumentos que incentivem, encorajem e apoiem o empreendedorismo nestas regiões (Natário *et al.*, 2018).

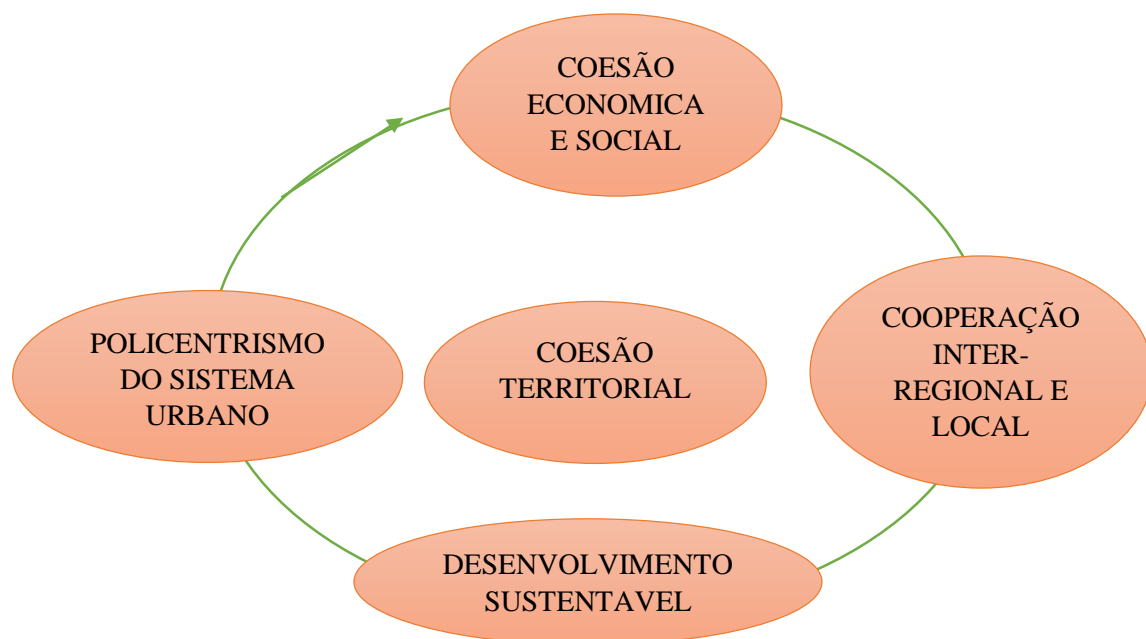


Figura 1. 5 - Componentes estruturantes da coesão territorial [Fonte: Elaboração própria]

Colocando a cooperação como o terceiro objetivo da Política de Coesão, a UE realça o papel fundamental desta medida na construção do espaço europeu, ajudando a garantir que as fronteiras deixam de ser barreiras de forma a permitir, pelas populações, a partilha de vivências e o trabalho em prol de objetivos comuns (Soeiro *et al.*, 2016).

Nesse sentido, é imprescindível que estes territórios com características similares se unam para partilhar esforços e recursos, passando de um, atual, modelo assente no emprego público para um novo modelo sustentado pelas empresas e empreendedores, cujo objetivo final será o desenvolvimento de uma região Europeia pouco desenvolvida, tentando convergir para a média Europeia até 2020³.

Por outro lado, transformar uma fronteira que divide numa fronteira que une e assegurar um desenvolvimento económico e social equilibrado em todo o território, sem linhas de descontinuidade, foram e continuam a ser os grandes desígnios da cooperação territorial europeia (Soeiro *et al.*, 2016), daí a necessidade de entender o Efeito Fronteira e a forma de o abolir no sentido de fomentar iniciativas empreendedoras.

Como referem os mesmos autores, a UE procura explorar o potencial de crescimento de todos os territórios, não como uma política de cariz assistencialista, mas sim como uma

³ José Monago, Saluto del Presidente del Gobierno de Extremadura, GEM-EUROACE, 2014, p.8.

política transversal que concilia solidariedade e equidade na afetação dos recursos, com competitividade e eficiência na sua alocação (Soeiro *et al.*, 2016).

Até porque, sendo territórios de interior, constituem uma entidade territorial dotada de uma unicidade, que, pelas suas características, vocação e especificidades endógenas, representam um desafio ao quebrar o seu ciclo vicioso e construindo uma trajetória inversa, quer pelo reconhecimento destas suas especificidades, quer através da busca e implementação de medidas de discriminação positivas capazes de produzir essa inversão (Figura 1.6).

No mesmo sentido, a fixação das populações, a formação do capital humano, a inovação, o desenvolvimento e as cidades funcionais são genericamente entendidas como a base para um crescimento e desenvolvimento territorial coesivo, inteligente, inclusivo e sustentável. Pelo que, o quebrar do ciclo vicioso da baixa densidade passa, essencialmente, por dois mecanismos charneira, a inversão das tendências demográficas e o investimento. De igual modo, as várias teorias de crescimento e desenvolvimento endógeno, apontam o capital humano e a acumulação de conhecimento e de progresso tecnológico como alavancas do desenvolvimento de territórios.

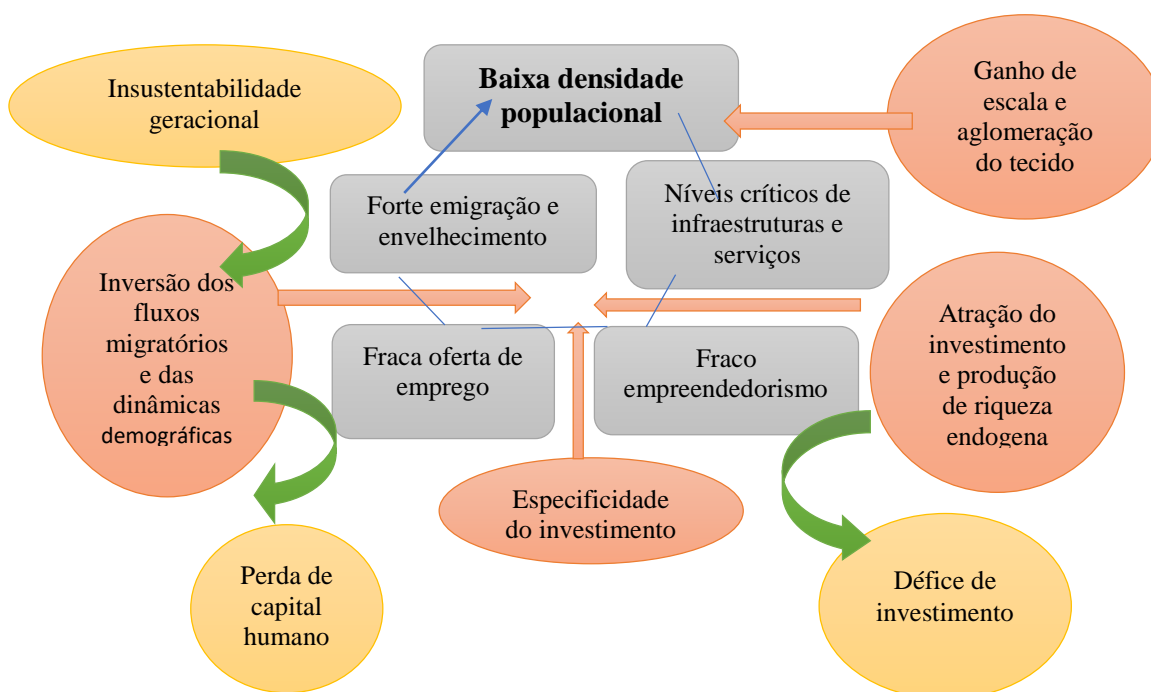


Figura 1. 6 - Quebra do ciclo vicioso dos territórios de baixa densidade [Fonte: Elaboração própria]

Como referimos, para a UE, o empreendedorismo diz respeito à capacidade individual de transformar ideias em ações, envolvendo criatividade, inovação e assunção de riscos, assim como planeamento e gestão de projetos, por forma a atingir objetivos (Comissão Europeia, 2012a)

Por esse facto, os países desenvolvidos baseiam o avanço das suas economias na inovação e no empreendedorismo de qualidade, sendo que os pilares da sua economia e competitividade incidem tanto na economia primária, representada por grandes empresas consolidadas, como no processo empreendedor, resultando no crescimento económico da nação (Hernández, Coduras, Sanches, Díaz, Vaillant & Lafuente, 2011).

Por outro lado, se a atividade empresarial fomenta a competitividade regional (Figura 1.7), é necessário empreender em contextos deprimidos e pouco inovadores, como forma de aumentar o emprego e melhorar o rendimento dos cidadãos (Barata, 2013), potenciando a criação de emprego e riqueza e criando igualmente valor social (Fernández-Laviada, Peña, Guerrero & González, 2014).

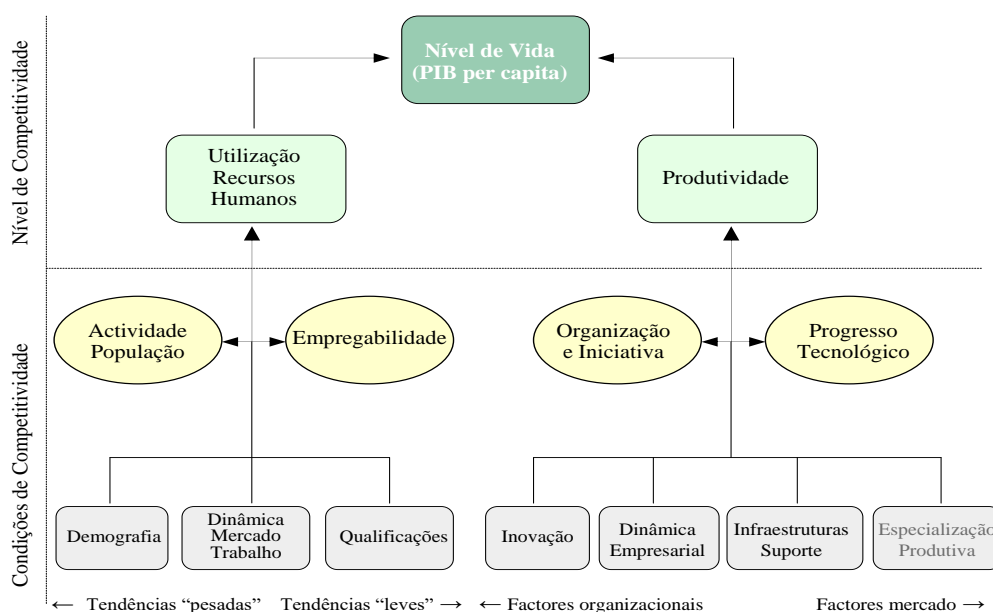


Figura 1. 7 - Quebra do ciclo vicioso dos territórios de baixa densidade [Fonte: Elaboração própria, com base em Mateus & Associados, 2005]

Contudo, a competitividade das empresas e dos países é afetada diretamente pela competitividade das regiões, o que nos leva a tentar conhecer, num contexto de crescente globalização, os fatores determinantes dessa competitividade, bem como, o porquê de determinadas desigualdades para as regiões em análise. Em outra medida, a competitividade

de um espaço económico a longo prazo pressupõe a melhoria do nível de vida da sua população, estando diretamente ligada à inovação através da investigação e fabrico de novos ou melhorados produtos e serviços, ganhando desta forma quotas de mercado (Barata, 2012).

De acordo com o referido, o desenvolvimento de um País ou de uma região passa pela capacidade de se produzir riqueza capaz de gerar bem-estar e qualidade de vida às suas populações. Atualmente, uma das principais lacunas a este nível é o insuficiente desenvolvimento económico e a falta de empreendedorismo quer ao nível dos jovens, quer ao nível de outros profissionais, independentemente da sua formação académica. Na UE e no resto do mundo, existe uma preocupação de dotar instituições, empresas e pessoas de uma maior capacidade empreendedora, com um bom potencial de inovação e com melhores capacidades para cooperar (Sá Carneiro, 2012) como forma de potenciar o desenvolvimento das regiões.

Por seu lado, o desenvolvimento e as características do empreendedorismo estão relacionados com o estado de desenvolvimento e competitividade dos países, mas o nível de desenvolvimento dos países e o estado das suas condições ambientais para empreender, influenciam os valores, perceções, capacidades e atitudes empreendedoras da população (Fernández-Laviada, Peña, Guerrero & González, 2014).

Para Raposo, Paço e Ferreira (2008) as políticas para apoiar a atividade empresarial devem concentrar-se na influência do meio ambiente para favorecer a criação de empresas e na introdução de medidas favoráveis ao nascimento de novos empresários. Os fatores ambientais são a matéria-prima das oportunidades, contudo, a mentalidade da pessoa, as suas perceções criativas e originais, orientadas pelas suas intenções (Krueger, 2000), são os catalisadores que transformam os fatores ambientais em fontes de valor (Venkataraman & Harting, 2005).

É, então, fundamental a existência de espírito empreendedor e de uma cultura de inovação, os quais constituirão o cenário de atuação dos agentes, exigindo uma liderança baseada em capacidades e habilidades pessoais e diretivas, reforçadas por um ambiente institucional favorável capaz de determinar a mais adequada estrutura de incentivos tendente ao crescimento económico, prosperidade e bem-estar social (Gan, 2014)

O desenvolvimento deste trabalho implicou assumir uma variedade de limitações, que pretendemos ultrapassar, e que se resumem em:

- Escassez de informação científica sobre EF e o seu impacto na AE, quer em Espanha quer em Portugal. É muito escassa a investigação científica sobre EF e relativamente recente a investigação anterior sobre esta matéria específica (Natário *et al.*, 2018). Os estudos

existentes são no âmbito da geografia (por exemplo, Castro, 2013; Medeiros, 2010), mas são escassos os trabalhos de índole regional económica;

- Escassa literatura científica à escala global sobre a natureza, composição e influência do EF na AE;

- A complexidade da questão torna necessária uma análise multidisciplinar, tentando avaliar os diferentes efeitos desta característica da localização na AE.

1.2 Perguntas de Investigação

A formulação da questão inicial - *Qual a influência do Efeito Fronteira na atividade empreendedora das regiões do Alentejo e da Extremadura?* foi determinante para a definição das linhas de investigação que permitissem ir de encontro aos objetivos propostos e, consequentemente, para a própria estruturação do Relatório.

Uma vez que a análise à relação existente entre EF e AE é uma forma de avaliar os condicionantes do desenvolvimento regional, a nossa base teórica, para além de estudar o EF e a AE e a ligação entre estas duas variáveis, incide, também, sobre o desenvolvimento regional endógeno.

A questão de partida conduziu a várias questões subsequentes ou secundárias, as quais têm como objectivo principal o entendimento da forma como as empresas, localizadas nessas áreas, foram afetadas no seu processo de criação e desenvolvimento:

- (1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?
- (2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização?
- (3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?
- (4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?
- (5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?
- (6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?
- (7). Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?

A resposta a estas questões conduziu ao desenho dos objetivos apresentados no ponto 1.5 desta tese, e que serão materializados no questionário de base para a realização das entrevistas desenvolvidas no estudo de casos (anexo1), metodologia seguida na parte empírica deste trabalho.

1.3 Antecedentes

Uma estrutura teórica (ou conceitual) é o grupo central de conceitos e teorias que são usados para formular e desenvolver a Tese de Doutorado. Refere-se às ideias capitais, que formam a base para os argumentos a seguir, suportadas na revisão da literatura, constante de artigos, estudos e livros específicos a utilizar dentro da estrutura predefinida. Tanto o argumento global (o arcabouço teórico), quanto a literatura que o suporta (a revisão da literatura), são necessários para desenvolver uma tese de doutorado coerente e convincente. Face ao exposto, a nossa estrutura teórica centrou-se no Efeito Fronteira, na Atividade Empreendedora e nas teorias do Desenvolvimento Regional.

1.3.1 Efeito Fronteira

O Capítulo II, aquele em que se trata todo o arcabouço teórico desta tese, inicia-se com a teorização de fronteira e de efeito fronteira. Deste modo, e apesar das referências a esta temática aparecerem integradas em outro tipo de estudos, não especificamente de fronteira, são de destacar os contributos de:

1. August Lösch (1934) que postula que as barreiras políticas produzem um efeito idêntico ao aumento da distância entre duas áreas próximas;
2. Hägerstrand (1952), sobre o processo de difusão da inovação, aprofundando o alcance do conceito de fronteira como barreira;
3. Nijkamp, Rietveld & Salomon (1990) em que o conceito de fronteira se afigura ao de uma barreira. Considerado como um tipo de obstáculo, que restringe e impede uma transferência normal e regular, ou o movimento livre de uma pessoa ou comodidade, de um lugar para outro, dificultando a comunicação;
4. Suárez-Villa, Giaoutuzi & Stratigea (1991) e de Marchueta (2002) sobre regiões fronteiriças (RF);
5. Destacamos, igualmente, nos estudos de Referência o livro de Lundén (2004) intitulado *On the Boundary*, que aprofunda a análise sobre o conceito de fronteira, levando, por exemplo, em conta a origem da palavra em diversas línguas;
6. Reigado (2009) e a sua análise sobre o desenvolvimento regional transfronteiriço, em que caracteriza os diferentes tipos de fronteira e os impactos resultantes da sua existência e da sua abolição;

7. Medeiros (2010) estudando a Cooperação Transfronteiriça aborda o efeito barreira, em Espanha-Portugal e na Suécia-Noruega;
8. Soeiro, Beltrán, Cabanas, Lange, Mao & Masarova (2016) e os estudos de cooperação transfronteiriça.

Porém, existem inúmeros trabalhos sobre cooperação transfronteiriça, mas não sobre o Efeito Fronteira no empreendedorismo. Sendo que, os estudos sobre Efeito Fronteira, têm incidido sobre a análise do comércio internacional e foi em 1995, que, pela primeira vez se estudou o Efeito Fronteira, com McCallum. Este estudou o Efeito Fronteira nos padrões de comércio regional, na região de fronteira Canadá-Estados Unidos, dois países com padrões culturais, linguísticos e institucionais muito semelhantes. No seu estudo, McCallum (1995), constatou que o comércio intra províncias canadenses era 22 vezes (2.200%) superior ao comércio entre as províncias canadenses e os estados norte americanos, provando assim o Efeito da Fronteira no comércio internacional (Figueiredo, Lima, Loures & Oliveira, 2014). A integração entre os diversos países pretendendo uma maior proximidade entre as populações, tendente a um maior desenvolvimento e crescimento económico, sobretudo, quando falamos de um âmbito mais regional, onde estão imbuídas determinadas variáveis geográficas, socioeconómicas, políticas e culturais, caracterizadoras do espaço e refletindo padrões comportamentais dos atores locais, os quais resultam também de fenómenos políticos e históricos nos quais a fronteira se inclui.

São inúmeros os fatores que causam influência diretamente e indiretamente no desenvolvimento e crescimento das atividades económicas (Chorincas, 2001; Porfírio, 2005), em particular nestes territórios.

A fronteira, criando uma influência específica na envolvente, que diverge em intensidade e tipo, de território para território, dependendo dos processos de interação e integração entre os diversos atores e agentes locais, conduziu a desenvolvimentos económicos distintos que importa entender. Esses desenvolvimentos distintos ou descontinuidades espaciais (acesso difícil), físicas (rios, montanhas, mares), culturais, linguísticas (diferentes línguas), demográficas, sociais e económicas, resultam em barreiras que diminuem as oportunidades de cooperação, afetando o crescimento e desenvolvimento dessas regiões (CE, 2016).

Nesse sentido, importam no aumento dos custos de transação, em barreiras linguísticas, na divisão de áreas de influência, em custos alfandegários e em potenciais conflitos políticos e militares (Anderson & O'Dwod, 1999).

Com efeito, nas regiões de fronteira, o efeito barreira visto que engloba obstáculos e descontinuidades de acessibilidades importantes que favorecem a fragmentação das áreas de

mercado e a duplicação de serviços, o que se materializa em (des) economias de escala (Suárez-Villa, Giaoutuzi & Stratigea 1991), apesar da linha de fronteira não passar de um artificialismo humano (Policarpo, F. & Hernández, R., 2015, p.110)

Neste caso, sendo regiões de fronteira com características de regiões periféricas, localizadas longe de áreas metropolitanas centrais e de grandes mercados dinâmicos (Arbuthnott & von Friedrichs, 2013), apresentam efeitos de perda e fragilidades, quer por via da penalizadora evolução da sua população, diferentes regimes laborais e fiscais, quer pela ausência de estratégias coletivas e concertadas de coesão económica e social (Natário *et al.*, 2018).

Por outro lado, convém não esquecer, que quando uma fronteira separa duas regiões económica e socialmente deprimidas, como as regiões em estudo, as possibilidades e capacidades de cooperação são substancialmente reduzidas (Reigado, 2009).

Segundo Reigado & Almeida (1994), a abolição da fronteira antecipou movimentos contra a sua abolição, nomeadamente em Grupos económicos que criaram barreiras para proteger sectores e com movimentos políticos ou grupos de opinião que, defendendo a tese nacionalista, eram contra o mercado único.

Porem, apesar da abolição da fronteira, ainda são apontados como potenciadores do Efeito Fronteira os seguintes aspetos: diferentes níveis de desenvolvimento que, marcando o sentido de mobilidade, podem potenciar contra-corrente em situações de desequilíbrios intersectoriais (por. ex. diferentes preços); entraves à mobilidade dos fatores, como sejam a língua, a cultura, a legislação e diferentes sistemas de proteção social; deficiente circulação de informação (por ex. sindicatos e empresários); intensidade e sentido da mobilidade dos capitais devido à legislação referente ao investimento e política de crédito, nível de desenvolvimento tecnológico e eficiência dos serviços de administração pública; ofertas concorrentes de produtos e serviços originadas pela semelhança de recursos e de estruturas económicas dos dois lados da fronteira (Reigado, 2009).

Pelo exposto, estas regiões tendem a apresentar condições menos favoráveis à criação e desenvolvimento de atividades empresariais (Oinas & Malecki, 1999), pelo que o nosso estudo visa entender a incidência de Efeito Fronteira no empreendedorismo como forma de conhecer alguns desses constrangimentos regionais. Só através da sua identificação é possível apontar soluções que permitam a criação de uma nova dinâmica territorial, dependente da interferência e da habilitação dos atores locais e regionais, na exploração de fatores endógenos comuns, aproveitando a criação do mercado único.

1.3.2 Atividade Empreendedora

“Contribuindo para aumentar a competitividade das regiões, porque fomenta a criação de emprego e o desenvolvimento social, é cada vez maior a sua importância” (Hernández-Mogollón, Díaz-Casero, Sánchez- Escobedo, Fernández-Portillo, *et al.*, 2014, p.7).

Considera, não só pelo crescimento económico (Kent, 1982; Sexton, 1986; Dubini, 1989; Wennekers & Thurik, 1999; Reynolds, *et al.*, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003; Acs & Storey, 2004; Minniti, Arenius & Langowitz, 2005; Urbano, Díaz-Casero & Hernández, 2007), mas também pela inovação (Schumpeter, 1942, 1983; Drucker, 1964, 1986, Acs & Audretsch, 1988; Hisrich & Peters, 1989; Díaz-Casero, Ferreira, Hernández. & Raposo, 2009) e criação de postos de trabalho (Birch, 1979, 1987; Storey, 1982, 1994; Kirchhoff & Phillips, 1988, 1992; White & Reynolds, 1996), a criação de empresas é considerada indispensável para o progresso da economia moderna.

Para Turró, Urbano & Peris-Ortiz (2013), existe um certo consenso entre os estudiosos ao considerar que o espírito empreendedor é um fator decisivo no desenvolvimento social e económico dos territórios e dos países. As suas investigações concentraram-se, no início, em determinar o papel do espírito empreendedor no que diz respeito à produtividade ou emprego; até aos tempos mais recentes, em que as suas investigações tentam explicar o fenómeno do empreendedorismo e a sua função em termos de acontecimentos como: inovação, criação de empresas e orientação empreendedora.

Por seu lado, Henderson (2002) considera que é mais forte, em países dependentes do comércio internacional, a relação entre crescimento e empreendedorismo, tendo constatado que as nações com mais actividade empreendedora evidenciavam um maior PIB. Refere que, um terço da diferença de crescimento entre os países é explicada pela actividade empreendedora e que quem mais cresce nas exportações dos EUA são as pequenas empresas empreendedoras.

Vários autores (Reynolds, 1994; Reynolds, Storey & Westhead, 1994), indicaram que nos países industrializados cerca de 25% da variação no seu crescimento económico é fundamentada pelas diferenças na criação de novas empresas. Referindo que nos EUA, no período analisado, elevadas taxas de criação de empresas foram condição necessária, mas não suficiente para o crescimento económico (Gaspar, 2006, p.4).

Face ao exposto, podemos dizer que existem três caminhos através dos quais a atividade empreendedora pode ter consequências num certo território (Reynolds, Bygrave & Autio,

2004): 1 - a mobilização de recursos de todos os tipos, para promover a inovação do mercado e com expectativas de crescimento; 2 - a criação de emprego; 3 - a correspondência direta entre criação de empresas e crescimento económico.

Deste modo, o empreendedorismo muitas vezes adquire a forma de pequenos negócios, que é um tipo de organização que tem crescido fortemente desde a década de 1970, em detrimento de grandes negócios. Verificou-se uma correlação positiva e robusta entre o fenómeno da atividade empreendedora e o crescimento da atividade económica através de um vasto conjunto de unidades de análise, que vão desde o estabelecimento, à empresa, à indústria, à região e ao país (Thurik & Wennekers, 2004).

Porter diz (1991) que existem dois mecanismos básicos através dos quais se formam novas empresas. O primeiro, pelo estabelecimento de empresas completamente novas, por vezes derivadas de empresas estabelecidas. Outro mecanismo para a formação de novas empresas será chamado de criação empresas por empresas empreendedoras devido à diversificação interna em novos setores. A diversificação, através do desenvolvimento interno, ocorre quase sempre por diversificação relacionada, porque a criação de um novo participante requer transferência de ativos e qualificações apropriadas. Tanto os ativos, como o conhecimento, são transferidos da empresa existente para a nova, o que melhora as perspectivas de obter uma vantagem competitiva (Porter, 1991).

As circunstâncias nacionais que motivam a criação de novas empresas, de acordo com este autor, são variadas podendo ir desde: empregados frustrados ou ambiciosos, com boas ideias, que deixam as empresas em que trabalham para formar as suas próprias, muitas vezes próximas; a presença de funcionários qualificados e especialmente treinados; a existência de capital de risco; condições favoráveis de procura; a motivação das pessoas; o prestígio e as prioridades regionais; a existência de instituições das quais normalmente surgem novas empresas, como os laboratórios de pesquisa das universidades; a natureza dos compradores, fornecedores e sectores relacionados, que são fontes de informações e de pessoal para novas empresa.

Por outro lado, a atividade empreendedora pode surgir por necessidade e reflete a ausência de oportunidades de emprego ou, pelo menos, oportunidades de emprego satisfatório, o que leva o indivíduo a desenvolver um novo negócio por necessidade. Cerca de dois terços dos empresários procuram tirar proveito das oportunidades, e um terço cria a empresa por necessidade (Reynolds, Bygrave & Autio, 2004).

Por esses argumentos, tratando-se de um tema de investigação, tem vindo a criar medidas para fomentar a atividade empreendedora, quer via universidades e centros de investigação

quer via administração pública (Brockhaus, 1987; Hisrich, 1988; Stevenson & Harmelin, 1990; Bygrave & Hofer, 1991; Hornaday, 1992; Veciana, 1999; Lundström & Stevenson, 2001; Davidsson, 2003; Cuervo, 2005).

Contudo, a implementação de estratégias de empreendedorismo multidimensional requer a conjugação da fixação e atração de empreendedores e investidores, de políticas públicas que reduzam os custos de contexto e potenciam capacidades de valorização e inovação nos produtos endógenos, qualificação e promoção dos recursos e do reconhecimento da especificidade territorial de fronteira (Fernandes & Natário, 2014).

1.3.3 Teorias do Desenvolvimento Regional

O desenvolvimento regional é um processo dinâmico que proporciona e garante oportunidades iguais e bem-estar social e económico às comunidades, em particular, às menos desenvolvidas (Fischer & Nijkamp, 2009).

Os conceitos anteriormente expostos enquadram-se na perspetiva metodológica da Dinâmica Territorial, onde as relações de proximidade, entre os atores locais, são caracterizadas por serem de natureza geográfica e cultural (o que não implica que não exista outros tipos de proximidade).

Outras perspetivas metodológicas apontam para relações de proximidade de natureza técnica (efeitos de junção exercido pelo motivo da empresa), relacional (importância das conexões sociais na economia) e física (proximidade imposta pela transferência tecnológica que exige determinadas interações). Através destas relações de proximidade desenvolvem-se processos de cooperação e aprendizagem, onde a criação e mobilidade do conhecimento representam vantagens de competitividade fundamentais para o desenvolvimento económico do território. Neste sentido os conceitos de proximidade geográfica e tecnológica são determinantes. Enquanto o primeiro indica aumentos na relação entre as atividades económicas e estabelece a ideia de proximidade organizacional e institucional, o segundo sugere a importância da interação entre os agentes, em particular a que resulta dos processos de aprendizagem. Contudo é a complementaridade entre os dois conceitos que estimula as diferentes formas de relações de proximidade e pode facilitar o relacionamento e integração entre empresas e instituições (Sierra, 1997, p.45).

Podemos ainda referir que o desenvolvimento regional pode incluir duas dimensões: a espacial e territorial (Johnnisson & Dahlstrand, 2009) e a histórica e temporal (Johnansson, 2009; Nicolas & Vaz, 2009). Estas dimensões referem-se aos seguintes aspetos: estilo de

vida (por exemplo, urbano, periférico, ou rural); económicos (por exemplo, crescimento económico regional e taxas de criação de novas empresas); modos de vida (por exemplo, vida comunitária e tradições); competências/recursos (por exemplo, disponibilidade de capital humano, social e capital financeiro); aspetos institucionais e políticos (por exemplo, políticas regionais); e infraestruturas (por exemplo, hard ou soft infraestruturas) (OCDE, 2009).

Em suma, apesar de muitos autores defenderem que a noção de distância já não se coloca devido à difusão do conhecimento (este processo só é permitido devido ao fenómeno da Globalização), muitos são aqueles que continuam a defender o espaço e o território como base fundamental na competitividade e melhoria da performance económica.

É amplamente reconhecido que a região se tornou uma base fundamental da vida económica e social, sendo que o desenvolvimento regional se manifesta como uma mudança espacialmente desigual num sistema de regiões. A inovação e o espírito empresarial não são igualmente distribuídos, entre os sectores e pelas regiões (Nikjamp, 2013). Por outro lado, podemos considerar o ambiente local (atitudes das empresas, conhecimentos e cultura), um fator de sucesso para novos formatos de empreendedorismo (Camagni, 1991). Por sua vez, a cultura local constitui um dos aspetos críticos para a construção de um ambiente local que promova a iniciativa empresarial, influenciando a vontade de cooperar, o que pode reforçar a reputação e a confiança pessoal, levando à redução dos custos de transação (Roberts, 1991).

Também o acréscimo da concorrência que se faz hoje sentir nos mercados globais, aumenta a importância da competitividade, como fator determinante do desenvolvimento das atividades económicas e sociais dos países e, dentro destes, dos seus espaços subnacionais ou regionais. Assim, no mundo globalizado a concorrência e a competitividade tendem, portanto, a aumentar e, em consequência, parece existir hoje uma mudança fundamental nos fatores que promovem essa competitividade (Neves, Zorrinho, Laranja & Grilo, 2007).

No que tange à Nova Geografia Económica, a proximidade geográfica das empresas aparece como indutora de externalidades, tais como, disponibilidade de mão-de-obra qualificada e acesso aos fatores de produção necessários, gerando retornos crescentes ou vantagens competitivas para as empresas ali localizadas. Portanto, é possível apresentar os clusters como uma vantagem competitiva das regiões, fruto da harmonia entre concorrência, cooperação e inovações endógenas, permitindo explorar as competências locais (Ostroski & Medeiros, 2003).

Sendo assim, o conhecimento propagar-se-ia através de organizações e comunidades para redes sociais e empresariais (Vázquez, 1999), de forma formal e informal, em que participam as organizações, a comunidade e os seus componentes individuais (ecologia de conhecimento, Snowden, 2000), dentro de um marco definido por determinadas instituições (North, 1993). Produzindo intercâmbios e externalidades (Marshall, 1920; Krugman, 1995) que alimentam a criação de novas empresas (Porter, 1990; Reynolds *et al.*, 2004) e o crescimento de organizações e redes existentes no meio ambiente, acabando por criar novo conhecimento, através de um processo de internalização, incorporando-se em ações, rotinas, processos ou estratégias de pessoas e organizações (Nonaka, 1998). Originando a transferência de recursos de atividades tradicionais para novas atividades, a utilização de economias externas e a introdução de inovações, gerando assim o aumento do bem-estar da população de uma cidade ou região (Vázquez, 1999; Schumpeter, 1934).

A economia é cada vez mais uma estrutura de redes, impulsionadas pela aceleração do ritmo de mudança e pelo ritmo de aprendizagem, na qual a oportunidade e a capacidade de acumular conhecimento e relacionamentos, que permitam a aprendizagem intensiva, determinam a condição socioeconómica de indivíduos e empresas (OCDE, 1996). A importância dessas relações vem do fato de que o conhecimento é uma criação que não aparece espontaneamente fora do contexto organizado, mas sim, necessariamente, requer um processo de geração e disseminação. Deste modo, o sistema de relações económicas dentro da rede baseia-se na confiança recíproca que existe entre os diferentes atores, no conhecimento que alguns têm dos outros. A confiança é uma variável não económica, que, embora dificilmente entre no cálculo das empresas, é estratégica nas relações económicas (Vázquez, 1999).

Do ponto de vista territorial do desenvolvimento, as redes de negócios são formadas por atores (empresas, localizadas em um território), por recursos (humanos, naturais, infra-estruturas), por atividades económicas (de natureza produtiva, comercial, técnico, financeiro, bem-estar) e pelas suas relações (interdependência e intercâmbios) (Brunet & Böcker, 2007). Se aceitarmos que as empresas e outras organizações públicas e privadas são agentes de desenvolvimento económico local, gerando riqueza e emprego, é fundamental determinar qual é o papel das redes. O seu papel como canais pelos quais o conhecimento e a inovação fluem, favorecendo a criação, crescimento e competitividade das empresas, deve ser estudado e avaliado, para perceber como elas influenciam as instituições humanas na dinâmica desses fluxos.

Por seu lado, a Comissão Europeia (2016), indo ao encontro da nossa ideia, refere, como principais tipos de potencial nestas regiões, tendo em vista o seu desenvolvimento e a eliminação do Efeito Fronteira: a competitividade regional relacionada com a inovação de produtos; a atratividade industrial e cultural; a integração do mercado, incluindo mercado de trabalho; o capital humano e social disponível nas regiões transfronteiriças; a prestação integrada e o desenvolvimento de serviços públicos em áreas urbanas transfronteiriças; a gestão partilhada dos recursos naturais.

1.4 Justificação da Investigação

Se aceita comumente que toda a investigação se inicia por razões tanto objetivas como subjetivas. Em relação às razões objetivas, podemos referir que os trabalhos de investigação na linha do empreendedorismo das regiões têm proliferado nos últimos anos, contudo, são poucos os estudos que tenham analisado o fenómeno das regiões de fronteira numa perspetiva concreta de entender o Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora, sendo este um fator de relevo no desenvolvimento económico. Por outro lado, a generalidade dos estudos tenta caracterizar o empreendedor e a influência de fatores como a educação, o passado ou a sua personalidade, ou mesmo a existência de determinados atores facilitadores do seu processo e não em particular as características regionais ou locais da sua localização. O Efeito Fronteira tem sido estudado, fundamentalmente desde 1995, por McCallum, mas na perspetiva do comércio entre as regiões.

Neste trabalho, pretendemos desenvolver um modelo que identifique os fatores ambientais, sociais, e económicos, resultantes do Efeito Fronteira, condicionantes da capacidade empreendedora, numa perspetiva positiva ou negativa. Deste modo, poderemos informar de forma consciente os decisores governamentais e outros interessados, potenciando a criação de medidas mais adequadas aos territórios em análise, com vista à redução de assimetrias e ao aumento de desenvolvimento e renovação regional.

Podemos igualmente referir, dentro das razões objetivas, que o processo de integração europeia permitiu a abertura de fronteiras, contribuindo para a produção de novas territorialidades e novos modelos de relacionamento nas diferentes fronteiras, e que, ao longo dos últimos vinte anos, se tem incrementado o processo de aproximação entre os dois países ibéricos o que contribuiu para uma progressiva diminuição do efeito barreira. Contudo, no sentido de prosseguir para uma maior coesão, não se trata de normalizar a realidade que é muito diversa, mas sim potenciar essa diversidade e ajustar os desequilíbrios

que mais influenciam a qualidade de vida das populações e a sustentabilidade global (Ramos & Pinto-Correia, 2010, p.329).

Por último, porque cada fronteira é única, torna-se fundamental a análise do EF na AE nesta específica região, uma vez que este é um aspeto importante para a coesão regional e, por consequência, para a cooperação territorial, até porque o empreendedorismo está ligado às características pessoais dos indivíduos (Xavier, Kelley, Kew, Herrington, & Vorderwülbecke, 2013; Vale, 2014; Vale & Corrêa, 2015) mas, também, aos processos de inovação, nomeadamente a inovação territorial (Lundvall, 1992; Edquist, 1997; Natário & Neto, 2006; Oliveira, 2009). Sendo uma forma diferente de alocar recursos, de otimizar processos organizacionais, de proatividade criativa com vista à melhoria de resultados e diminuição de custos, o empreendedorismo aparece assim associado à criação de micro e pequenas empresas (Aldrich & Martinez, 2001).

Sabe-se, assim, que as fronteiras que separam os países são normalmente barreiras à difusão espacial de inúmeros fenómenos e processos, configurando, desse modo, um forte entrave ao desenvolvimento dessas regiões (Fernandes, Natário & Braga, 2016). Isto porque, são caracterizadas pela pouca inovação e falta de competitividade (Fig. 1.8), sendo fundamental aumentar o empreendedorismo e inovação para colmatar essas debilidades.

Torna-se, assim, fundamental analisar as características e a natureza destas regiões, em especial ao nível do empreendedorismo, tentando entender em que medida esta localização junto à fronteira influencia o processo de criação e desenvolvimento empresarial e, por consequência, a competitividade regional⁴. Isto porque o empreendedorismo tem um impacto muito importante no desenvolvimento regional e no crescimento das economias, constituindo uma importante opção de carreira (Gaspar, 2008).

Por outro lado, desempenhando um papel fundamental na transferência de conhecimentos e tecnologia, requer medidas de carácter global pela criação de programas que desenvolvam as capacidades e as infra-estruturas necessárias para empreender. São exemplos dessas medidas: os programas de apoio e formação, as incubadoras, os incentivos fiscais, o apoio financeiro e os mecanismos de transferência de tecnologia, entre outros.

⁴ A competitividade regional é a capacidade de uma região para oferecer um ambiente atraente e sustentável às empresas e aos residentes para aí viverem e trabalharem - http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/#1

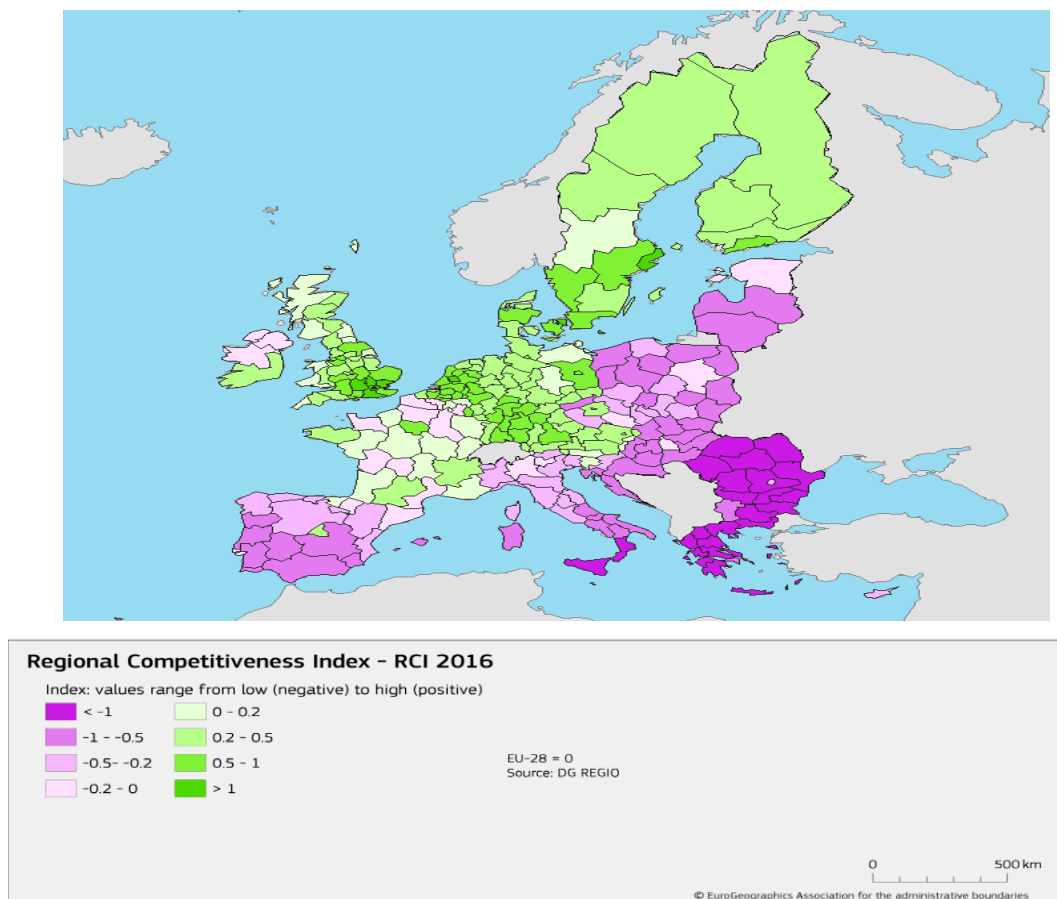


Figura 1. 8 - Competitividade regional das 263 regiões europeias

[Fonte: http://ec.europa.eu/regional_policy/pt/newsroom/news/2017/02/27-02-2017-how-competitive-is-your-region-commission-publishes-the-2016-regional-competitiveness-index]

Ao nível da Competitividade Regional da UE, como podemos ver pela figura 1.8., as duas regiões em análise apresentam índices de competitividade regional⁵ (ICR) negativos, o Alentejo com -0,68 e a Extremadura com -0,92.

Como sabemos, as regiões têm um papel cada vez mais determinante para fomentar trocas entre a investigação privada e a investigação académica, sendo fundamental a ligação entre o investimento direto estrangeiro, a capacidade de inovação empresarial endógena e os centros de conhecimento situados nos estabelecimentos de ensino superior, levando essa ligação a convergir para um conjunto de polos de competitividade que se situem em áreas funcionais com crescimento garantido a longo prazo (Ribeiro, 2008).

Importa aqui aferir também se o desenvolvimento destas regiões assenta em sinergias inter-regionais, tentando perceber as suas trajetórias, as dinâmicas do seu desenvolvimento,

⁵ O índice de competitividade regional (ICR) permite que as regiões monitorizem e avaliem a sua evolução ao longo do tempo e em comparação com outras regiões. Faculta uma perspetiva da competitividade das regiões da UE. Assenta na abordagem do Índice de Competitividade Global do Fórum Económico Mundial e baseia-se nas regiões estatísticas NUTS II (Nomenclatura das Unidades Territoriais Estatísticas).

por forma a equacionar, o modo e a extensão, da influência do Efeito Fronteira no desenvolvimento das iniciativas empreendedoras dessas duas regiões.

Deste modo, as questões de proximidade, bem como a envolvimento territorial são fundamentais para uma melhor performance empresarial (Cruz, Simões, & Vaz, 2010).

Por seu lado Vaz (2003), no que diz respeito ao posicionamento das empresas face ao mercado, refere: *Their capacities are competing with the multinationals and wealthy regions; their future is linked to the local economic dynamism and to institutions.* (p.15)

Sabendo que, a competitividade das regiões está fortemente relacionada com as dinâmicas territoriais de inovação e que, nas economias impulsionadas pela inovação, uma parte importante do valor económico tem origem no conhecimento científico, tecnológico e organizacional, são as novas empresas de base tecnológica e inovadora que permitem a transformação do conhecimento em produtos e serviços comercializáveis. Nesse sentido, é cada vez mais importante o empreendedorismo, ainda mais num contexto de crise, como a que vivemos atualmente em que é urgente novas respostas para problemas como o desemprego e o crescimento económico, sendo fundamental na introdução de inovações na economia sendo, também, o mecanismo que leva a sociedade a evoluir e a progredir (Gaspar, 2008).

Considerando que, esta região multicultural, apresenta potencialidades únicas, que devem ser aproveitadas do ponto de vista empreendedor, pretendemos analisar até que ponto e de que forma essas características incidem na atividade empreendedora.

Na pesquisa prévia à definição do tema da dissertação procurou-se assegurar a sua originalidade, sem, no entanto, deixar de permitir o seu aproveitamento em termos comparativos, relativamente a alguns estudos entretanto elaborados, nomeadamente das Eurocidades e das regiões transfronteiriças, ou a outras eventuais aplicações.

Por fim, entre as razões subjetivas está o interesse pessoal e profissional da autora nesta região, uma vez que é empreendedora na região há cerca de 30 anos e professora de Empreendedorismo no Instituto Politécnico de Portalegre. Nessa sua atividade sente diariamente o EF, fundamentalmente pelas diferenças fiscais potenciadores de diferenças nos preços de mercado. Face ao exposto, é importante cruzar a experiência profissional com as abordagens teóricas sobre a temática e com outros casos semelhantes, até porque, sendo docente na área de gestão/finanças neste território, é forçada a analisar determinados contextos de negócio com as suas turmas, tentando perceber as suas debilidades.

A escolha deste tema, resultado de um debate com o Diretor desta tese e veio a incidir sobre uma região, que sendo partilhada em termos profissionais pela equipa, é ela própria,

objeto de estudo ao nível do empreendedorismo, quer pelo seu Diretor quer pela autora.

1.5 Objectivos da Investigação

O principal objetivo desta investigação é o estudo da incidência do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora da região Portuguesa - Alentejo e Espanhola - Extremadura. Para tal, devemos entender, que impactos sobre os fatores ambientais, sociais e económicos resultam da proximidade à fronteira, e qual o seu efeito na atividade empreendedora, e por consequência a sua influência no desenvolvimento regional e coesão territorial.

Daí, a primeira fase do estudo versar sobre a fronteira e sobre o Efeito Fronteira, analisando as regiões envolvidas sobre várias dimensões, por forma a perceber o que é Efeito Fronteira e se este é limitador ou potenciador do desenvolvimento económico e social da região em análise, nomeadamente, pelas dificuldades ou potencialidades sentidas ao nível da atividade empreendedora.

Como segunda fase, abordaremos os modelos teóricos que estudam a problemática da localização na atividade empreendedora, iniciando pela exploração das teorias do desenvolvimento económico local, por forma a perceber que aspetos das mesmas explicam esta relação da atividade empreendedora e do Efeito Fronteira.

Numa terceira fase, iremos conceituar atividade empreendedora, analisando as características dos empreendedores e os fatores para empreender, as regiões empreendedoras, e analisar as dinâmicas empreendedoras na região de fronteira Portugal – Espanha, concretamente Alentejo – Extremadura.

Por último, na sequência do anteriormente exposto, este trabalho surge com o compromisso de contribuir, no âmbito da investigação empírica, para a análise do impacto do Efeito Fronteira sobre a atividade empreendedora na região específica em análise.

Sendo assim, estes objectivos pretendem dar resposta às questões formuladas no ponto 1.2., seguindo a avaliação das proposições definidas no capítulo 5, sobre: se haverá impactos na proximidade à fronteira; se esta localização foi determinante na escolha dos empreendedores pela existência de uma fronteira; se estes impactos foram determinantes no desenvolvimento e inovação, bem como, entender se estas iniciativas contribuem para o desenvolvimento das regiões em que estão inseridas, contribuindo assim para uma maior coesão territorial.

Deste modo, com a finalidade de entender se, no contexto regional da fronteira Portugal Espanha, mais concretamente, Alentejo e Extremadura, as iniciativas empreendedoras são

favorecidas ou desfavorecidas e em que determinantes essa posição se manifesta, propusemo-nos dar cumprimento aos seguintes objetivos secundários:

1. Explicar o que é o Efeito Fronteira (EF) no contexto específico da Atividade Empreendedora (AE);
2. Fomentar o debate em relação à importância de desenvolver iniciativas empreendedoras junto à fronteira, como forma de aproveitar sinergias, experiências e conhecimentos, melhorando assim as dimensões social, política e económica das mesmas com vista a uma maior cooperação territorial;
3. Estabelecer um marco teórico que nos permita situar esta investigação dentro de um âmbito mais vasto como é a teoria do desenvolvimento regional, pelo que é preciso estudar esta teoria bem como as suas implicações;
4. Provar a importância da localização, na região de fronteira, a qual é uma matéria de relevo em termos de política de coesão no território europeu, para a explicação do desenvolvimento económico da região;
5. Mostrar a importância da localização, junto à fronteira, para o desenvolvimento de ideias inovadoras, fruto da partilha de culturas e vivências num espaço heterogéneo;
6. Analisar e debater o contributo deste estudo para a Atividade Empreendedora;
7. Contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões selecionadas, face à sua proximidade à fronteira.

1.6 Metodologia Científica

A metodologia, é a ciência que estuda os métodos utilizados no processo de conhecimento, estudando e avaliando os vários métodos disponíveis, identificando as suas limitações, ou não, no âmbito das implicações das suas aplicações. Digamos que, é o caminho a ser trilhado pelo investigador, com a formulação do problema até à comprovação da resposta ao problema, sendo um conjunto de etapas que serão superadas na procura da verdade, a qual será validada pela ciência.

Já mencionamos que, pela natureza geral da presente investigação, é nossa intenção de que cumpra, fundamentalmente, uma função descritiva e exploratória, dada a escassez de trabalhos anteriores específicos sobre o tema do Efeito Fronteira, especialmente na atividade empreendedora.

Tentamos ser respeitosos na busca pelos valores ou virtudes de uma boa pesquisa, conforme Quine e Ullian (1978) referem e mais tarde Nola e Sankey (2007) desenvolvem

indicando: natureza conservadora, sem obter consequências lógicas arbitrárias das hipóteses levantadas; modéstia; simplicidade, entendida como uma doutrina ontológica; generalidade, entendida no sentido de transferibilidade (Maxwell, 1998); refutabilidade: na linha contrafatora de Popper (1959; 2007).

Aplicamos a metodologia analítico-sintética durante a investigação referente ao estudo do Efeito Fronteira, da Atividade Empreendedora e das teorias do Desenvolvimento Local, ou seja, do suporte teórico da tese. Durante a fase de análise, conferimos a literatura existente, extraindo os elementos relevantes para o objetivo da investigação. A segunda fase metodológica, a síntese, leva-nos a usar alguns desses elementos para compor uma definição operacional do EF na AE. Outros elementos relevantes serão isolados para servir em um momento posterior, como peças, forças ou fatores que fazem operar o quadro teórico como explicado abaixo.

A falta na literatura de um conceito claro sobre Efeito Fronteira, aconselhou a uma análise aprofundada, destinada a detetar os componentes fundamentais da definição, que satisfizessem adequadamente a sua função de filtragem, contra a qual avaliaríamos os resultados em cada caso analisado na parte empírica. Sem uma definição solvente, parece impossível fazer uma taxonomia precisa. Em um primeiro momento, aplicamos técnicas analíticas numa ampla revisão de literatura disponível e para fechar o processo, realizamos um exercício sintético que nos permitiu isolar o que parece ser a melhor definição disponível, que convertemos na nossa definição operacional de EF.

Devemos especificar que entendemos definição como a proposição que expõe com clareza e precisão as características genéricas e diferenciais de uma coisa material ou imaterial (Real Academia Española, 1992), ou seja, é mais do que uma definição técnica de uma definição conceitual, que nos ajuda a prestar atenção aos elementos específicos do assunto sobre o qual, como já dissemos, existe uma limitação no desenvolvimento científico (sem conceitos próprios não podemos fazer uma classificação).

Utilizamos igualmente uma metodologia sistémica, pois pressupõe que a compreensão de um todo ordenado não requer apenas o conhecimento de cada uma das suas partes, mas também a compreensão das relações entre eles, porque em um todo organizado emergem propriedades que não estão contempladas em nenhuma de suas partes separadamente (Rodríguez-Castellanos, Garcia-Merino & Pena-Cerezo, 2005). Obviamente, é necessário considerar as limitações deste método, porque se baseia tanto na abordagem comportamental como na matemática, coincidindo as suas limitações com as dessas abordagens. Também é importante evitar a busca por um sistema total que, por definição, é impossível de descrever.

Para a parte empírica desta pesquisa, decidimos usar, após uma ampla reflexão, e de acordo com nossos Diretores de Tese, o estudo de casos como metodologia de pesquisa científica. Uma razão fundamental foi a própria natureza do estudo, de natureza essencialmente exploratória, fundamentada, em que o método do caso possui uma vantagem natural sobre os outros (Gerring, 2007). É a oportunidade de estudar uma situação real em um ambiente real, possibilitando a localização do estudo dos fatos no contexto do ambiente em que eles ocorrem, é também uma metodologia que facilita o aprofundamento do pesquisador, ao estudar as respostas em detalhe permitindo estudar processos complexos na sua totalidade (Naumes & Naumes, 2006).

A busca por chaves de análise nas várias teorias que podem explicar o Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora e a sua implicação no Desenvolvimento Local, levou-nos a isolar uma série de elementos que, organizados como um sistema, nos permitiu localizar as empresas objeto de nosso estudo. As quais foram escolhidas, uma vez que as bases de dados não nos permitem avaliar a proximidade á fronteira, colocando-nos fisicamente na fronteira e avaliando as que estavam nas proximidades, pelo que, foi uma escolha por conveniência. Pretendemos com a pesquisa empírica alcançar informações suficientes para confirmar total ou parcialmente as nossas questões, além de dar, na conclusão, satisfação aos objetivos iniciais da investigação.

Como forma de aumentar a capacidade de pensar independente e a autoconfiança, estimulando a compreensão das próprias fraquezas e forças, os casos permitem um crescimento pessoal profundo (Hernández & Diaz, 2009, p. 25).

Nesta investigação basearemos-nos no Método Indutivo. O método indutivo, é o método científico, que obtém conclusões gerais a partir de premissas particulares; é o método científico mais usual, no qual quatro etapas essenciais podem ser distinguidas: a observação dos factos para registo; a classificação e estudo desses factos; a derivação indutiva que parte dos factos permitindo alcançar uma generalização; e o contraste (Lozano, 2014; Lozano, Lozano, Hernández, Díaz & Fernández, 2015).

O número de casos analisados foi de cinco, considerando que o número mínimo recomendado na literatura é quatro (Eisenhardt, 1989), optamos por ir um pouco mais além do recomendado. Até porque, sendo um estudo mais envolvente e absorvente, o estudo de casos, requer muito tempo e recursos, havendo que balizar essa atividade até pela quantidade de visitas feitas ás empresas.

Em termos gerais, podemos indicar aqui que realizamos um estudo de casos comparativo, de natureza descritiva e exploratória, mas também indutivo e parcialmente dedutivo. A unidade de análise é a empresa, que é estudada a partir de uma perspectiva holística.

1.7 Contribuição Esperada da Investigação

Com este trabalho, queremos entender se, atualmente, as regiões de fronteira, face à integração na União Europeia (UE), conseguiram atenuar o efeito da fronteira beneficiando de um maior campo de oportunidades de cooperação, no sentido da concretização da política de coesão.

Contudo, entendemos que os diferentes contextos das regiões em análise, pertença de diferentes países, influem nas iniciativas empreendedoras, pelo que, propomos o desenvolvimento de um modelo, que permita uma maior clarificação das variáveis condicionantes dessas iniciativas.

Como referimos, os territórios podem atuar como barreiras ou proporcionar condições favoráveis para a criação de empreendedorismo (Malecki, 1994). O termo empreendedorismo, entendido como o surgimento e o crescimento de novos negócios e empresas, surge numa outra perspetiva, permitindo mudanças estruturais e de desenvolvimento regional e, sobretudo, para a criação de postos de trabalho em economias de mercado (Laukkanen, 2000). Assim, do lado da procura, o desenvolvimento económico e as características demográficas, e do lado da oferta, os recursos, capacidades e interesses determinam a identificação da oportunidade e afetam o comportamento do empreendedor nascente (Thurik, Wennekers & Uhlaner, 2002). Sendo assim, os fatores regionais podem afetar os indivíduos na fase inicial do processo empreendedor (Mueller, 2006; Acs, Desai & Hessels, 2008; Bosma & Schutjens, 2011; Kibler, 2013).

Entendemos que as empresas são a fonte de criação de riqueza de qualquer sociedade e cada vez mais a competitividade de uma região depende da intensidade do conhecimento existente nessa sociedade (Ferreira, 2005). Por ser uma característica primogénita do crescimento, a competitividade está associada ao desenvolvimento económico, como podemos verificar pela figura 1. 8.. Esse facto, têm levado a competitividade a ganhar adeptos entre os políticos e académicos, questionando como obter vantagens competitivas a nível regional.

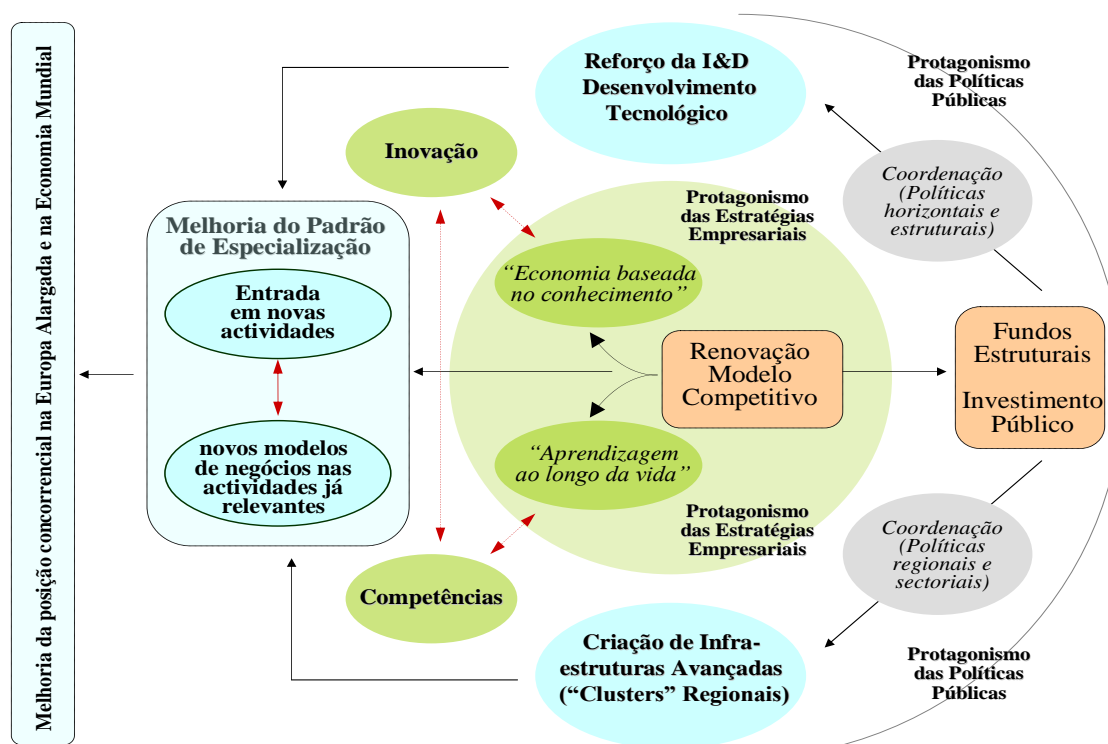


Figura 1. 9 - Fundamentos da renovação do modelo competitivo [Fonte: Elaboração própria, com base em Mateus & Associados]

Com ciclos de vida mais curtos e considerando a globalidade da economia, releva-se determinante a especialização das actividades, uma vez que a inovação e renovação da tecnologia é determinante para a produtividade e para o emprego.

A competitividade regional, por sua vez, é fomentada através de vários aspetos locais como a inovação regional, a atividade empresarial e o empreendedorismo, os fluxos de conhecimento e a competitividade dos recursos humanos, a dotação em infraestruturas e pela própria competitividade das empresas (Leite, 2012).

Por outro lado, a manutenção de infraestruturas institucionais adequadas, para além de reduzir a incerteza da envolvente socioeconómica promove a eficiência das actividades económicas nos aspetos formal e informal (Torres, 2016)

As crescentes mudanças em termos de recursos e capacidades das regiões, aspetos como o sistema de educação e as melhorias de competências da força de trabalho, que favorecem o conhecimento e a aprendizagem (modelo knowledge-based economy e learning society), apresentam-se como fatores impulsionadores da competitividade (Leitão, Ferreira & Azevedo, 2008).

Por tal, a existência na região de uma mentalidade e cultura empreendedora é fundamental para a sua renovação e para os avanços das suas indústrias locais (Arbuthnott & Von Friedrichs, 2013) e é essencial para estimular as dinâmicas regionais de inovação (Natário, Couto & Almeida., 2012).

Resultando da integração e participação dos cidadãos locais, assumindo identidades na constituição e fortalecimento de redes, o desenvolvimento das regiões, baseia-se, igualmente, na criação de condições para que a população possa de facto atuar nesse sentido. Estas condições, passam pela criação de empresas, cooperativas, associações, investimentos inovadores, sempre no sentido de diferenciar e diversificar as atividades territoriais, como forma de melhorar a sua posição no processo de globalização (Medeiros, 2005).

1.8 Estrutura do Trabalho

Este trabalho baseia-se na premissa de que um método científico; permite-nos seguir o caminho correto; conforme estabelecido por Schmelkes (1999, p. 52), um método é a "maneira fundamentada de conduzir o pensamento para alcançar um determinado resultado e, de preferência, a descoberta da verdade".

De forma a alcançar os objetivos propostos e para uma melhor clarificação e organização deste relatório, decidimos dividi-lo em quatro áreas de estudo, são elas a introdução (I), o enquadramento teórico (II), a análise empírica (III) e as conclusões (IV), limitações e recomendações, integrantes de nove capítulos.

Deste modo, foram concebidas as áreas da definição e explicação do objetivo do estudo, a exposição de informação necessária ao seu enquadramento, as teorias necessárias à compreensão da sua análise, a análise da documentação objeto de estudo, a estratégia metodológica de investigação e as conclusões, bem como o possível trabalho futuro para aprofundamento da investigação.

Procurando estabelecer um modelo de medida e classificação a ser utilizado no estudo prático, desenvolveu-se um estudo exploratório, para alcançar a familiarização com a temática, baseado na análise dos anuários estatísticos, dos relatórios do projecto GEM, e de diversa bibliografia, tentando identificar e caracterizar os públicos relevantes para o estudo. Considera-se que uma investigação exploratória é realizada quando é investigada a partir de uma perspetiva diferente, a fim de preparar o terreno para novos estudos (Aaker & Day, 1989), e quando procuramos indícios sobre a natureza dos objetivos propostos. (Díaz, Mogollón & Pulido, 2006).

A primeira parte do trabalho, intitulada de “Introdução”, integra um capítulo com a mesma designação no qual se pretendeu estabelecer a importância de aprofundar a investigação sobre o Efeito Fronteira na atividade empreendedora da região Alentejo – Extremadura, reconhecendo que a perceção deste efeito é uma forma de apoiar a Atividade Empreendedora, fator fundamental de desenvolvimento económico e coesão territorial. A estes considerandos se refere o problema de investigação. Neste capítulo introdutório, procurámos assim explicar, de uma forma geral, a intenção e motivação da escolha do tema, a pertinência do estudo, o estado da arte, os objetivos a que se propõe o estudo, a contribuição e justificação e a estruturação do trabalho global.

A segunda parte do trabalho, designada de marco teórico, integra os capítulos 2, 3, 4 e 5, sendo que nos três primeiros apresentar-se-á a revisão da literatura ou quadro teórico de referência necessário à compreensão da temática utilizada para este estudo, onde estão contemplados os conceitos que apoiam este projeto de investigação. Na sua parte qualitativa, esta tese estabelece um quadro teórico em que os fatores contextuais são identificados para estudar a incidência do Efeito Fronteira na AE, ficando claramente definidos no capítulo 5.

Nesta segunda parte do trabalho iremos analisar as teorias fundamentais ao desenvolvimento do nosso trabalho de forma a:

1. Alcançar definições uteis para avançar com o processo indutivo;
2. Construir um marco teórico;
3. Formular proposições de investigação, derivadas das perguntas de investigação;
4. Explicar a relação entre a parte teórica e prática do trabalho.

Estas teorias serão analisadas de forma a, em coerência, avaliar o EF na AE, permitindo a construção de um marco teórico conducente à determinação dos aspetos concretos a alcançar com a investigação empírica, constante dos capítulos 6 e 7.

No segundo capítulo, designado de “Efeito Fronteira”, estudaremos a região de fronteira, o seu conceito e o de Efeito Fronteira. Para tal, estudaremos a classificação utilizada em outros trabalhos académicos para a consideração de região de fronteira, quer em dimensão, ou seja, a distância da linha que separa os dois países; quer em operacionalização. Caracterizando o espaço designado por fronteira, através da análise da competitividade das regiões e da sua caracterização, considerando fatores socioculturais, económicos e demográficos. Neste capítulo, teremos também em atenção o contexto específico destas duas regiões, devido ao seu grau de independência face ao poder central, e que, por isso, poderão introduzir um acréscimo de informação para o estudo comparativo a que nos propomos.

Num terceiro capítulo, visamos a teorização da “A Atividade Empreendedora”, tentando

perceber que aspetos se relacionam diretamente com as características das regiões. Abordamos o conceito de empreendedorismo, os diferentes tipos de empreendedorismo, os fatores fundamentais para empreender, a sua ligação ao desenvolvimento económico, as empresas empreendedoras, as regiões empreendedoras e o empreendedorismo na Europa.

E por último, o capítulo 4, versa sobre as “Teorias do Desenvolvimento Regional”, apresentando uma explanação, o mais completa possível, do ponto de vista de diversas perspetivas teóricas de vários investigadores sobre as diferentes teorias económicas do desenvolvimento económico, em particular a do desenvolvimento regional endógeno, uma vez que o Efeito Fronteira apresenta-se como uma característica da região, agora um mero apontamento que deixou marcas na população, região e atividade em geral. Contemplando, igualmente, a competitividade regional, a dinâmica regional no contexto atual da globalização, e a concentração geográfica como fator de competitividade económica e territorial.

No quinto capítulo, último integrante da II parte do trabalho, e designado de “Marco Conceptual e Proposições”, resume-se ao modelo conceptual que suporta a abordagem empírica da investigação. Considerando o estabelecido nos anteriores capítulos, desenvolve-se neste capítulo o planeamento das proposições da fase qualitativa.

No sexto capítulo, integrante da III parte do trabalho e designada de “Investigação Empírica”, apresenta-se a metodologia de investigação utilizada. Aplicaremos a metodologia de estudo de casos ao estudo empírico de cinco empresas selecionadas pela sua proximidade á fronteira. Implicando a elaboração de protocolo de estudos de caso, incluindo o questionário que nos servirá de guia para a investigação. Para além da caracterização do objeto a estudar, serviços e dimensão, descreve-se porque foram selecionadas estas empresas objeto de estudo. Procede-se à apresentação do questionário, base à entrevista, nas suas diferentes secções e relata-se a forma como se realizou o trabalho de campo. Nesse sentido elaboramos a seguinte ficha técnica:

Quadro 1.1 - Ficha técnica

Objetivo da investigação	Pela análise à escolha da localização, ao desenvolvimento e à inovação de empresas portuguesas e espanholas, perceber a incidência do efeito fronteira nas iniciativas empreendedoras da região de fronteira Portugal- Espanha, mais em concreto Alentejo – Extremadura e a sua influência no desenvolvimento da região
Metodologia da Investigação	Estudo de múltiplos casos de carácter descritivo e exploratório
Unidade de análise	Empresas. Caracter holístico.
Âmbito geográfico	Portugal - Alentejo e Espanha - Extremadura
Universo	Empresas localizadas junto à fronteira
Tipo de amostra	Amostra logica e teórica (não aleatória)
Unidades de análise	Cinco empresas, três Portuguesas e duas Espanholas
Unidade de recolha de dados	Três pessoas por empresa, um cliente, um diretor e um proprietário.
Métodos de recolha de evidências	Revisão documental e arquivos
Fontes de informação	Primárias: Fontes qualitativas – entrevistas a envolvidos nas empresas; Evidências recolhidas entre a população, documentos oficiais e documentos locais; Secundárias: Fontes quantitativas – dados da atividade e do impacto no território
Protocolo de estudo de casos	Realizado ad hoc e validado com base em trabalhos semelhantes
Método de análise das evidências	Qualitativo através da construção das explicações; cruzamento de dados
Foco científico	Combinação da metodologia indutiva e da metodologia dedutiva, a partir do marco teórico criado pela metodologia sistémica.
Estrutura da escrita	Linear - Analítica
Rigor e qualidade metodológica	Validade do marco teórico, através da resposta a posições alternativas e pela lógica e replicabilidade
Data de realização	janeiro de 2018 a fevereiro de 2019

Fonte: elaboração própria, com base em Villarreal & Landeta, 2007

No sétimo capítulo, apresentamos os resultados obtidos pela investigação empírica desenvolvida, a sua discussão e comparação. Já na IV parte do trabalho, com o título de “Conclusões”, para além das conclusões mais relevantes serão apresentadas as principais limitações. Constituindo, assim, o oitavo capítulo, serão apresentadas ainda, no nono capítulo, as futuras linhas de investigação, assim com as recomendações.

PARTE II – MARCO TEÓRICO

Capítulo 2 - EFEITO FRONTEIRA

2.1 Introdução

A regiões como o Alentejo e a Extremadura espanhola são impostos desafios de integração num espaço alargado onde a competitividade e a conversão das economias são uma constante... As regiões têm conseguido nestes últimos anos ultrapassar algumas barreiras físicas e psicológicas... CCDR, 1996

O estudo da fronteira envolve várias áreas disciplinares e uma infinita complexidade de significados que tentaremos abordar neste capítulo. É certo que a fronteira é, antes de mais, uma separação, um limite, mas, é também reflexo de ambiguidades e de permeabilidades diversas, no espaço e no tempo (Lima, 2012, p.76).

O Alentejo e a Extremadura, regiões em estudo neste trabalho, partilham múltiplos sinais de identidade pelas vivências em comum das quais resultaram culturas, tradições e alguns dialetos que mesclam o português e o castelhano e que ainda hoje são falados (Romão, 1998).

Para além disso “as regiões de fronteira, ou raia, têm conhecido uma trajetória de desenvolvimento complexa em resultado da conjugação de diferentes sistemas de organização territorial, políticas públicas e de funcionamento económico e social” que ainda são sentidas (Fernandes, Natário & Braga, 2016, p.1).

O papel da fronteira entre Portugal e Espanha, foi profundamente transformado pela integração europeia, contudo já nos anos setenta se percebia que “é demasiado cedo para antever o que virá a ser o esquema espacial europeu do futuro, mas a transformação do papel das fronteiras permite adivinhar uma alteração profunda dos comportamentos e das organizações territoriais” (Claval, 1968, p.323).

Certo é que o processo de integração política e territorial que ocorreu por quase toda a Europa, conduzindo à abertura das fronteiras permitiu, consequentemente, o aumento da sua permeabilidade (Janeco, 2015). Por esse facto, as regiões de fronteira alcançaram uma posição de especial interesse, não só pelas questões de soberania nacional, mas, também, pela cooperação entre populações, com vista a uma maior coesão e desenvolvimento (UE, 2007). A coesão territorial, prevista no Tratado de Amesterdão (1997), representa a adoção de outro quadro conceptual que entende o território como uma dimensão ativa do desenvolvimento, situada ao mesmo nível que os processos sociais e económicos (André, 2002). Nesse sentido, o Tratado de Lisboa (2007) e a Estratégia Europa 2020, inseriram uma nova vertente na estrutura da coesão territorial, defendendo assim uma das suas principais

ideias, a de uma Europa sem fronteiras vocacionada para a cooperação territorial (Isidro, 2013).

“Contudo, os processos de cooperação transfronteiriça a nível ibérico, apesar do seu dinamismo inegável, não estão a progredir e a desenvolver-se tão rapidamente como noutras regiões da Europa” (Castanho, Loures, Cabezas & Fernández-Pozo, 2017, p.1).

Por seu lado, as desejadas convergências, em particular nas regiões de fronteiras, não têm sido conseguidas pelos diversos quadros comunitários (QCA) na medida em que continuam a existir disparidades regionais, (Fath & Hunya, 2001; Santamaría & Pires, 2016).

A Comissão Europeia (2016) considera que a região de fronteira Espanha-Portugal está integrada no grupo das fronteiras europeias com maior potencial de competitividade e de integração de mercado. Sendo um espaço de trocas, de resiliências e de conflitos, de hibridismos culturais, onde diferentes quadros fiscais, lógicas de governação e políticas criaram condicionalismos específicos, que afetam os fluxos internacionais gerados e os potenciais desenvolvimentos, face aos enquadramentos político-administrativos existentes (Fernandes, Natário & Braga, 2016).

Neste estudo pretendemos entender o que é o Efeito Fronteira (EF), como se manifesta, e se ainda se manifesta nos diferentes contextos da vida destas populações, em particular na atividade empreendedora (AE). Começamos por explicar o conceito de fronteira e a sua evolução de modo a percebermos o mecanismo em causa.



Figura 2. 1 - As áreas de fronteira em estudo Portugal-Espanha

[Fonte: <https://www.google.pt/search?q=localiza%C3%A7%C3%A3o+geografica+do+alentejo+e+extremadura&rlz>]

Deste modo, analisaremos as realidades da Região Alentejo e da Região Extremadura, enquanto regiões de fronteira, pertencentes à raia ibérica, com o objetivo de encontrar, entre si, elementos de complementaridade, por um lado, e de concorrência por outro, que tenham resultado da existência de uma fronteira.

Tentaremos aferir, se atualmente, estas duas regiões constituem um espaço ibérico contínuo ou com especificidades próprias e a que ponto a fronteira causa ainda implicações na atividade empreendedora.

Para este efeito, convencionou-se como região de fronteira, o espaço constituído pelas regiões NUTS III do Alentejo (Alto Alentejo, Alentejo Central e Baixo Alentejo, sendo que em relação ao Baixo Alentejo a linha de fronteira com a Extremadura é muito diminuta), ou seja, as regiões que fazem fronteira com a Extremadura, composta pelas províncias de Cáceres e Badajoz. Exclui-se o Alentejo Litoral, da região Alentejo a estudar, uma vez que não faz fronteira com a Extremadura.

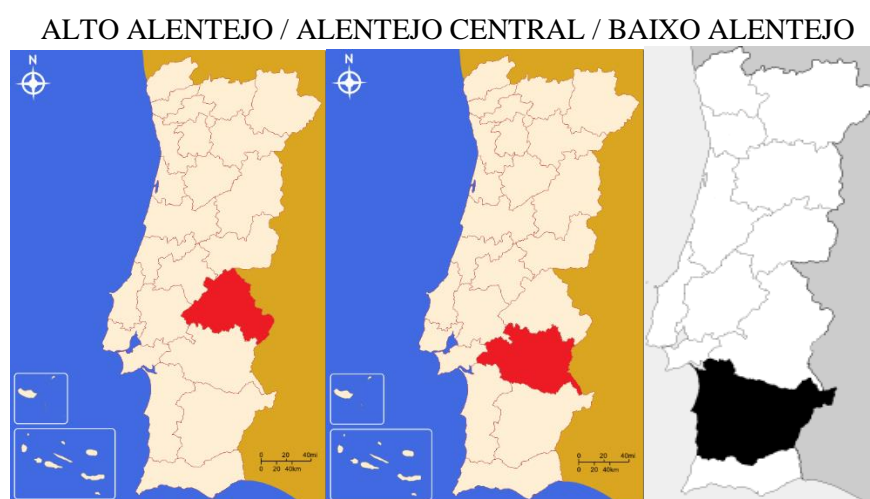


Figura 2. 2 - As áreas de fronteira de Portugal

[Fonte: <https://www.google.pt/search?q=localiza%C3%A7%C3%A3o+geografica+do+alentejo>]

CÁCERES / BADAJOZ

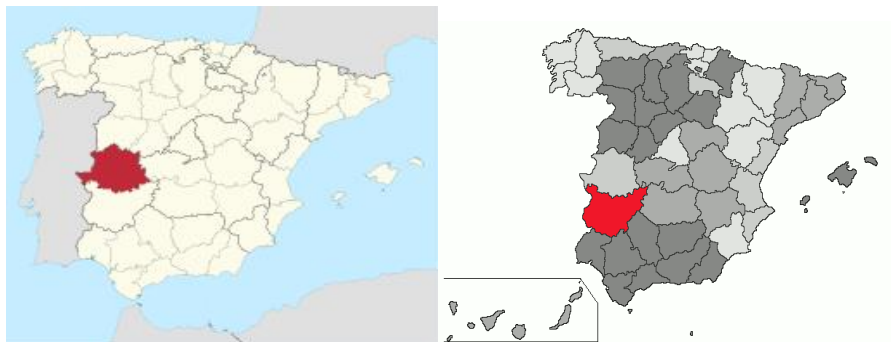


Figura 2. 3 - As áreas de fronteira de Espanha

[Fonte: <https://www.google.pt/search?q=localiza%C3%A7%C3%A3o+geografica+estremadura&rlz>]

Em síntese, ao longo deste capítulo, para além da caracterização do conceito de fronteira, da sua evolução, do Efeito Fronteira, serão analisados alguns temas fundamentais para a caracterização do espaço geográfico em análise, como sejam o Território e a População, a Cultura e Educação, a Atividade Económica, o Comercio Internacional, as Realidades Administrativas e Dinamização Económica.

2.2 A Fronteira

Sendo uma temática clássica, desde o século passado, ganhou mais relevo com o processo de globalização e com a progressiva integração entre os países (Grüdtner & Gonçalves, 2012). Por sua vez, Haesbaert (2004, 2005, 2007) aborda em vários textos as suas reflexões relativas à multi-territorialidade num mundo cada vez mais globalizado onde se enfrentam duas forças antagónicas: por um lado, o Estado-nação, onde a organização e soberania territorial são uma das principais razões de ser; por outro, as forças económicas globais, para as quais o esbatimento, e se possível o desaparecimento das fronteiras, se torna desejável (Policarpo, F. & Hernández, R., 2015, p.108)

Na Europa fica especialmente clara a sua importância desde o Império Romano, com guerras entre povos acerca do território e, especificamente, nas questões de delimitação dos seus domínios (Lima, 2012). Dessa forma Turner (1893) associa a fronteira a um espaço militarizado, de combate, como o limite entre o “bem e o mal”. Já Lacoste (1993) refere que, do ponto de vista geopolítico, uma fronteira corresponde à linha ou zona que constitui o limite do território de um Estado ou de um espaço político, cujos responsáveis procuram que

se estabeleça como um Estado mais ou menos independente ((Policarpo, F. & Hernández, R., p.2). De facto, a ideia de fronteira implica a noção de descontinuidade e limite espacial, administrativo, jurídico e político entre Estados, ou seja, entre campos de poder organizado e estruturando o território segundo processos e dinâmicas de evolução próprias, e entre ambientes económicos e sociais (e em muitos casos até físicos) diferentes e em oposição (Cavaco, 1995a). Assim, sendo uma realidade linear, bem definida, de separação entre Estados soberanos, que dentro do seu território exercem o poder, implicitamente, corresponde também a um limite cultural, social ou linguístico, tornando-a, desta forma, uma representação social, económica e política, com uma forte simbologia identitária. Assim, a linearidade da fronteira e a sua delimitação precisa provêm da própria natureza do Estado-nação, significando, limite de soberania e defesa do mesmo, não podendo existir dúvidas sobre a quem pertencem todas as parcelas desse mesmo território.

Já Lundén (2004), refere que, em latim a palavra utilizada para fronteira é *limit*, o que significa um ponto onde algo deixa de existir, ou um qualquer tipo de recinto cercado. O mesmo autor, mais adiante, define a palavra fronteira como uma linha, normalmente no espaço, na qual uma certa condição deixa de existir e é substituída por outra, referindo também as diferenças entre os vários tipos de fronteiras presentes na natureza e as fronteiras resultantes das sociedades humanas organizadas, que requerem uma determinada estruturação e direção. Isto, por sua vez, requer delimitações de tarefas e de ações no espaço.

Face ao exposto, podemos assumir que as múltiplas definições de fronteira convergem, pelo menos, numa característica comum, o elemento político, embora a fronteira possa ter também um significado cultural, social e económico. Nesse sentido, Marchueta (2002) refere que a fronteira:

...enquanto significado de limite ou delimitação concreta de um determinado espaço territorial, terá surgido, historicamente, da necessidade dos homens estabelecerem, definirem e resolverem os seus direitos de propriedade. Com o passar dos tempos, esta ideia transferiu-se para os planos político, jurídico e institucional de comunidades mais amplas territorialidades, interpretada como domínio do totem, do soberano e do estado, havendo assim uma transposição do direito privado para o direito público das relações inter-estaduais. De uma primeira noção, que separava o grupo do resto do mundo, a fronteira passa a assumir uma função que divide os grupos, os organiza e os diferencia (p.26).

Sendo assim, a fronteira apresenta, deste ponto de vista, um carácter dualista em que, por um lado, aparece como um elemento estruturante da nação e, por outro, como elemento

isolador e impenetrável a todo o género de fluxos externos, o que numa época de tendências globalizantes pode dificultar a competitividade e o desenvolvimento das regiões de fronteira. É um conceito dual que tanto pode representar uma linha que marca o limite de um estado como uma área/região junto da linha limite (Reichman, 1989).

Porém, não esgotando a fronteira no seu sentido político, para além de limite, barreira e linha de separação política, (Cavaco, 1997a), numa perspetiva de carácter mais cultural e abrangente, as fronteiras também podem ser vistas como um lugar de convivência, encontro e de possível e desejável cooperação, em torno da qual se conjugam interesses, esforços e estratégias de desenvolvimento e integração, nomeadamente, transnacional, inter-regional e intralocal. O contacto entre os povos, que habitam estes territórios, é maior ou menor conforme a porosidade da fronteira e o controlo do Estado (Castro, 2013).

Seguindo o mesmo pensamento, Oliveira (2005, p. 380) afirma que a fronteira é um espaço bipolar e multiforme, singular em relação ao território-nação e singular entre si, onde um ambiente plural transforma a fronteira num território singular, em que cada fronteira é uma fronteira distinta.

Consistindo em unidades territoriais com características históricas, socio-económicas e culturais comuns, nem sempre (Perkman, 2003), são vistas dessa forma. Embora, desde a Idade Média a atenção dada à fronteira, pelos poderes centrais ibéricos, reforçada em tempos de conflito, com a construção de fortes, fortins ou outras estruturas defensivas (Cosme, 2012; Jiménez, 2012), tem sido relevante.

De facto, neste acso a existência da fronteira, ainda que marcada de forma imprecisa, embora limitasse os Estados (ou Reinos), na prática era pouco reconhecida pelas populações, apesar dos modos de vida e línguas diferentes. Esta realidade social e espacial destas regiões de fronteira potenciou formas de relacionamento particulares entre as populações, formais e informais, só possíveis em áreas de contactos entre dois mundos distintos, o pequeno comércio, a pequena economia paralela, o contrabando, ou apenas negócios regionais ou locais. Estes contactos, fundamentalmente baseados no comércio, devido às assimetrias quase sempre existentes entre um e outro lado, beneficiando as partes, em termos de qualidade e variedade, de desequilíbrio cambial e da maior capacidade económica dos países confinantes (Castro, 2013), tem sido factor primordial nas opções destes territórios.

Deste modo as relações entre populações eram de tal forma próximas, que mesmo em tempo de conflito, e contra o que era emanado do poder central, as populações, localmente, acertavam entre si formas de solidariedade para não pôr em causa a economia e as relações familiares. Por outro lado, em períodos de acalmia as populações agiam e movimentam-se

como se a linha de separação não existisse, estabelecendo relações comerciais, aproveitando terrenos comuns e criando laços familiares, como explicam Cosme (2012) ou Jiménez (2012) nos seus trabalhos de investigação. Facto é, que o contacto entre os povos de fronteira, é maior ou menor conforme a porosidade da fronteira e o controlo do Estado (Castro, 2013).

Contudo, ao longo dos séculos, fundamentalmente, em tempos de estabilidade e normalidade política, foi possível esta realidade de intimidade entre os habitantes, devido ao negligenciar dos poderes centrais em que estas regiões tinham que se valer a si mesmas. “Tendo em conta a singularidade anteriormente referida, pode considerar-se que as terras e gentes de fronteira vivem o seu quotidiano de invadir limites geográficos, linguísticos, fiscais e políticos (ou de obediência)” (Lima, 2012, p.77). “Vivem numa espécie de território onde, de cá para lá e vice-versa, mais do que oposições e rivalidades, predominam as cumplicidades. O contrabando, por exemplo, que é vantagem natural das vedações arbitrárias, mora na cumplicidade” (Sousa, 1990, p. 54).

Sendo assim, esta vivência de permanente contacto cria espaços de alternidade, de conhecimento e compreensão do outro e de uma outra realidade, que ao longo dos anos constroem uma cultura composta e, não deixando de ser nacional passa a ser transfronteiriço. Há uma incorporação do outro, que para além de ser conhecido, passa a ser parte de nós, tanto em termos linguísticos, como culturais, como de costumes. Cria-se assim uma cultura híbrida, única, que não pode ser comparada e que torna cada fronteira particular, nos seus contextos históricos, conjunturais, demográficos e espaciais (Castro, 2013).

Desse modo, estas regiões identificam-se por um conjunto de características dependentes da sua posição periférica, que as diferenciam do restante espaço com que contactam e sustentam identidades próprias, nos seus aspetos estáticos e dinâmicos, de oposição e conflito ou de solidariedade e complementaridade (Cavaco, 1995b).

Contudo, ainda assim, as fronteiras constituindo um muro à livre circulação de pessoas e bens, criando disfunções espaciais mais ou menos permeáveis, podem ser classificadas de três modos: fronteiras naturais, delimitadas por rios e montanhas; fronteiras históricas; fronteiras marítimas (Boudeville, 1966).

Por seu lado, López (2013) associando o conceito de fronteira a um limite entre territórios, enquadra-o em várias vertentes: (1) na vertente da ciência geográfica, a conceção de fronteira refere-se a um sinal no território e a um elemento de separação de um determinado espaço político, que resulta de um processo de organização e histórico do poder de apropriação por diversos grupos sociais; (2) na vertente legal ou jurídica, a fronteira exerce funções de controlo, leis e competências que permitem distinguir os territórios de diferentes instituições

ou entidades políticas que resultaram temporalmente de diversos tratados ou acordos a nível internacional; (3) na vertente económica, é associada à ideia de zona ou área de abrangência de mercado ou da prestação de serviço de âmbito central.

No cenário atual, a fronteira apresenta características muito semelhantes às do passado, mas com diferentes traçados, e a evoluir, progressivamente para uma maior porosidade, mobilidade, transparência e permeabilidade (Marchueta, 2002). Enquanto as fronteiras estruturais (de religião ou linguísticas) continuam vivas, as fronteiras conjunturais (do conhecimento, da demografia, da economia, da defesa, da pobreza) vão sendo redesenhadas ou esbatidas, apresentando novos contornos, novos conteúdos e significados (Marchueta, 2002).

Na Europa as regiões de fronteira foram historicamente espaços de comércio e de proximidade, enquanto a nossa fronteira terrestre foi historicamente uma linha limite entre dois poderes centrais fortes, olhada como o final terrestre do império senão ocasionalmente como território de disputa (Soeiro *et al*, 2016).

A fronteira Portugal – Espanha, é um dos traços mais antigos do mapa político da Europa, tendo sido criada entre 1095 e 1251. É, também, a mais extensa da EU, com uma extensão de 1214 Km (Soeiro, Beltrán, Cabanas, Lange, Mao & Masarova, 2016, pag.7). Durante os primeiros séculos da sua existência, teve o carácter de uma fronteira de agressão, fortificada ou de uma fronteira viva. Depois da Espanha ter desistido de qualquer reconquista a seguir à Restauração, a raia tornou-se numa fronteira de equilíbrio que apresenta às vezes sérios indícios de se ter transformado numa fronteira de estagnação ou fronteira morta (Lautensach, 2012).

Desde as alterações ocorridas em ambos os países em meados dos anos setenta e mais ainda desde os anos oitenta, com a integração europeia, assistimos a uma alteração dos comportamentos, face à fronteira e na fronteira, devido, essencialmente, à livre circulação de pessoas, capitais e mercadorias aprovada entre alguns países da União Europeia no Tratado de Schengen (1985) (Lima, 2012, p.79).

Nos dias de hoje, as fronteiras entre Portugal e Espanha, como em alguns outros lugares do Mundo e em geral na Europa, assumem cada vez mais um valor estratégico de controlo de mercados e de competitividade supranacional. Por isso, a União Europeia considera-os como lugares especiais de aplicação de políticas públicas orientadas para o desenvolvimento, por onde passa o desafio da atenuação de diferenças internas e de reforço da coesão (Lima, 2012).

Como forma de sintetizar o que de maior relevo, foi referido pelos inúmeros autores, elaboramos o Quadro 2.1. que reflete os aspectos importantes na classificação da fronteira.

Quadro 2.1 - A Fronteira segundo os diversos autores

AUTOR	DEFINIÇÃO DE FRONTEIRA
Boudeville (1966)	Fronteiras naturais, históricas e marítimas; muro à livre circulação de pessoas e bens
Turner (1983)	Espaço militarizado, de combate; limite entre o bem e o mal
Reichman (1989)	Uma linha que marca o limite de um estado ou uma área/região junto da linha de limite
Lacoste (1993)	Linha ou zona que constitui o limite do território de um estado ou de um espaço político
Cavado (1997)	Limite, barreira e linha de separação política, lugar de contacto, encontro e de possível e desejável cooperação
Marchueta (2002)	Função que divide os grupos, os organiza e os diferencia; com diferentes traçados a evoluir para maior porosidade, mobilidade, transparência e permeabilidade
Lunden (2004)	Limit, um ponto onde algo deixa de existir, ou um qualquer recinto cercado
Oliveira (2005)	Espaço bipolar e multiforme. Territórios singulares entre si e em relação ao território nação
Perkman (2003)	Territórios com características históricas, socio-económica e culturais comuns
Lautensach (2012)	Fronteira de equilíbrio, mas com indícios de se ter transformado numa fronteira morta
Lima (2012)	Desafio de atenuação de diferenças internas e de reforço de coesão
Castro (2013)	Despovoadas e com fracos recursos e por isso repulsivas com crescimento e desenvolvimento desprezível; consideradas marginais carecem de estratégias de desenvolvimento específicas
Cavaco (1995) Ferreira (1998) Silva (2015)	Áreas afastadas dos centros de poder, centros de decisão e de actividade económica
López Trigal (2013)	Limite entre territórios, na vertente geográfica, na vertente legal ou jurídica e na vertente económica
Soeiro <i>et al.</i> (2016)	Linha limite entre dois poderes centrais fortes, olhada como o final terrestre do império senão ocasionalmente como território de disputa

Fonte. Elaboração própria com base em Proder

Em suma, as regiões em estudo, são áreas afastadas dos centros de poder, centros de decisão e de atividade económica, ou seja, periféricas (Cavaco, 1995b; Ferreira, 1998; Silva, 2015), com graves carências de estruturas de desenvolvimento e uma capacidade económica diminuta, logo: despovoadas e com fracos recursos e por isso repulsivas, apresentando um desenvolvimento e crescimento económico desprezíveis, face ao todo nacional. (Castro, 2013); são consideradas marginais, carecendo de estratégias de desenvolvimento específicas (Silva, 2015).

Concluindo, iremos adotar como espaço de fronteira no nosso estudo, os territórios anexos à linha de fronteira, ou seja, as províncias que ligam à linha imaginária

2.3 Efeito Fronteira

O Efeito Fronteira começou por ser estudado na década de 90, mas numa perspetiva de análise ao comércio internacional. Baseava-se na mensuração do comércio entre os estados ou províncias de um mesmo país e a sua comparação com o comércio com estados ou províncias de um outro país de fronteira.

Tentando explicar o efeito-fronteira, surgiram na década de noventa, diferentes trabalhos que se basearam na enunciação de modelos que pudessem explicar a dinâmica do comércio internacional. Os primeiros trabalhos, realizados por McCallum (1995) e Helliwell (1998), nos quais se partiu do modelo gravitacional de Newton ajustado para as teorias do comércio, tinham como propósito examinar as disparidades entre o comércio no espaço interno dos países (entre estados ou províncias) e o comércio realizado com outros países.

Nestes primeiros trabalhos, em 1995, McCallum analisou o efeito fronteira nos padrões de comércio regional, na região de fronteira, Canadá-Estados Unidos, dois países com padrões culturais, linguísticos e institucionais muito semelhantes. Seleccionando 10 províncias canadenses e 30 estados norte-americanos, e, através de estimação, observou que o comércio entre duas províncias canadenses era 22 vezes superior ao comércio entre províncias canadenses e estados americanos, de tamanho e distâncias similares, atestando a influência que as barreiras fronteiriças exerciam na época. Concluindo, McCallum (1995) verificou que o comércio intra províncias canadenses era 22 vezes (2.200%) superior ao comércio entre as províncias canadenses e os estados norte americanos.

Por sua vez Helliwell (1998) utilizou o mesmo modelo, visando analisar o comércio de Quebec (província canadense) com outras províncias do país e estados americanos.

Comprovou que entre o Quebec e as províncias canadenses o comércio era 26 vezes superior que entre o Quebec e os estados americanos, de idêntico tamanho e distância.

Porém, como referem Figueiredo, Lima, Loures e Oliveira (2014, p.1),

este resultado não resistiu por muito tempo. No início da década de 2000, Anderson & Wincoop (2003) demonstraram que a evidência pró-comércio intranacional se sustentava na má especificação da equação gravitacional do comércio. Cientes disso, os autores propuseram uma especificação estrutural considerando um conjunto de variáveis latentes associadas aos custos comerciais bilaterais, denominadas de Termos de Resistência Multilateral do comércio (TRM). A inclusão das TRM tornou-se um procedimento padrão nas literaturas teórica e empírica relacionada aos fluxos comerciais, financeiros, bancários e de capital humano (Anderson, 2011).

No presente estudo, a análise irá incidir sobre o Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora, não só pela importância que esta reveste para o Desenvolvimento Regional das áreas em estudo, mas também para a coesão regional, uma vez que esta atividade requerer para o seu desenvolvimento características próprias, sociais, ambientais e económicas as quais foram afetadas pela existência de uma fronteira.

Do ponto de vista geográfico e político as fronteiras sempre foram vistas como barreiras, dificultando e impedindo os movimentos entre os Estados. Do ponto de vista analítico, as fronteiras, diferindo em intensidade e em tipo e sofrendo alterações ao longo do tempo, podem ser consideradas como "descontinuidades" entre dois territórios. Estas descontinuidades podem ser espaciais (acesso difícil), físicas (rios, montanhas, mares), culturais, linguísticas (diferentes línguas), demográficas, sociais e económicas (CE, 2016). Para as políticas de fronteiras, estas descontinuidades tornam-se barreiras ou obstáculos, conduzindo a um potencial inexplorado, reduzindo as oportunidades de cooperação entre regiões e atores transfronteiriços e dificultando a utilização de recursos para o desenvolvimento ou levando à criação de mecanismos extra para a resolução de questões básicas. Por isso, podem afetar negativamente as economias regionais no seu crescimento e desenvolvimento, constituindo-se assim como barreiras, uma vez que aumentam os custos de transação, apresentam barreiras linguísticas, dividem as áreas de influência, impõem custos alfandegários e criam potenciais conflitos políticos e militares (Anderson & O'Dwod, 1999).

O Efeito Fronteira provocando uma disparidade artificial na remuneração dos fatores produtivos, distorce a polarização urbana e promove o contacto repentino e abrupto entre as instituições (Reigado, 2009). Nesse sentido, alguns dos problemas que caracterizam as áreas

de fronteira entre Portugal e Espanha são a forte redução da população, a base económica assente em atividades tradicionais, a frágil produção, isolamento, a escassez de ações promotoras de desenvolvimento, a reduzida oferta de serviços, a fraca intensidade de relações transfronteiriças, o sistema territorial desarticulado, e a existência de um mercado limitado (Cavaco, 1996).

Com efeito, nestas regiões de fronteira o efeito barreira ainda é particularmente sentido, visto que englobam obstáculos e descontinuidades de acessibilidades importantes, que favorecem a fragmentação das áreas de mercado e a duplicação de serviços, o que se materializa em (des)economias de escala (Suárez-Villa *et al.*, 1991), apesar da linha de fronteira não passar de um artificialismo humano.

Até porque, para além das barreiras físicas, as quais são cada vez mais permeáveis, devido ao desenvolvimento de novas tecnologias de transporte e comunicações, temos as barreiras não físicas, que podem ser linguísticas, culturais, religiosas, psicológicas, político-administrativas e históricas.

Considerando os aspetos linguísticos, a barreira existe, mas não é particularmente significativa na fronteira em estudo. Pelo menos, não apresenta os problemas que se levantam, por exemplo, na Bélgica entre os Flamengos e a população francófona (Medeiros, 2005).

Por outro lado, o distanciamento e isolamento sociocultural, entre Portugal e Espanha têm raízes muito antigas e foram alimentados pela cultura popular, traduzindo comportamento de fragilidade nos fluxos culturais, sociais e informativos e de cooperação entre as duas regiões (Reigado, 2009).

Sabendo que as regiões de fronteira constituem na generalidade, barreiras à difusão espacial de inúmeros processos, o que causa significativo entrave ao desenvolvimento dessas regiões, podemos atestar esta posição pela análise de diversos indicadores sócio-económicos apresentados em diversas regiões de fronteira comparativamente com outras regiões.

Nesse sentido, esta fronteira, sendo um território de interior, encontra-se em permanente perda, populacional e económica, uma vez que é uma região periférica com atrasos estruturais em termos sociais e económicos em relação à média das restantes regiões apesar das condições criadas pela Comissão Europeia para o esbatimento destas realidades em relação ao todo nacional.



Figura 2. 4 - Características dos territórios de interior [Fonte: Elaboração própria]

As políticas seguidas desde Bruxelas foram, e são, um marco basilar para a atenuação progressiva das barreiras sociais e económicas, com Portugal e Espanha a beneficiarem também de um impulsionamento financeiro através do programa INTERREG (por vezes também do LEADER) que tem, como objetivo, fomentar o desenvolvimento das regiões fronteiriças e, em especial, a articulação transfronteiriça (Lima, 2012).

O problema agrava-se sobretudo ao nível dos processos político-administrativos, pelo que podemos referir, como exemplo, que a cooperação entre Portugal e Espanha no âmbito do Programa INTERREG (cooperação transnacional) tem sido frequentemente afetada pela dificuldade de articulação entre dois modelos de gestão político-administrativa distintos (André, 2004). De facto, Lösch (1934) defendeu que as barreiras políticas produziavam efeito idêntico ao aumento da distância entre duas áreas próximas. Esta questão, associada a um processo histórico qualificado por baixos índices de colaboração entre estes dois países, antes da entrada na atual UE, contribuiu, também, para o declínio desta área, quer em termos económicos quer demográficos (Medeiros, 2005).

O Programa INTERREG com vista à cooperação entre a fronteira Portugal-Espanha considerou como elegíveis todas as regiões NUT II de fronteira entre os dois países, como se apresenta na figura 2.5.

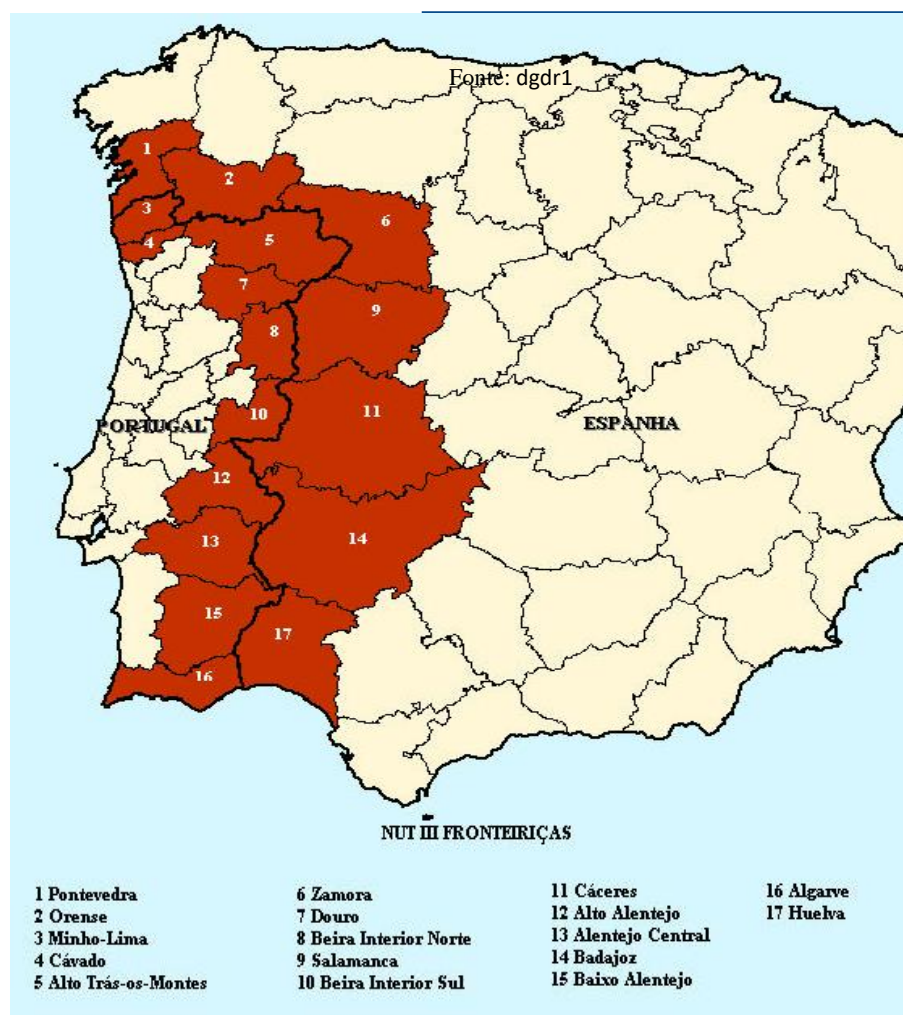


Figura 2. 5 - Cooperação transfronteiriça [Fonte: dgdr1]

Verificando a discrepância no crescimento económico entre estas regiões e as restantes economias ocidentais (cerca de 2% ao ano durante o último século), a Comissão Europeia focou o objetivo de coesão como uma das suas prioridades para toda a Europa. Assim, as regiões fronteiriças dos diferentes países têm sido o foco dessas políticas, de modo a recuperar através de programas específicos de financiamento e cooperação (exp. INTERREG). Apesar disso, essas áreas, continuam a apresentar desequilíbrios crescentes identificando-se três tipos de barreiras a serem superadas: a sua localização periférica, a sua atrofia estrutural e a sua falta de desenvolvimento, coerente e integrado em estratégias de âmbito nacional, regional e local (Dominguez-Gomez, Noronha & Vaz, 2010).

Deste modo, os espaços de fronteira, no contexto europeu, mas em particular ibérico, entraram num ciclo de desinvestimento económico, com repercussões em todos os outros campos. Até porque, contrariamente à situação geral da Europa, estas regiões fronteiriças são, no geral, territórios de baixa densidade populacional e de fracos índices de

desenvolvimento económico e social (Soeiro, Beltrán, Cabanas, Lange, Mao & Masarova, 2016).

Aliás, os territórios de baixa densidade caracterizam-se pela persistência (muitas vezes crónica) de problemas estruturais, entre os quais se evidenciam a existência de uma população envelhecida e assimetricamente distribuída, caracterizada por elevados índices de desqualificação e desclassificação (Silva, Lima, & Chamusca, 2010). Por outro lado, a designação de territórios de baixa densidade advém não apenas de aspetos demográficos, mas também económicos (escassez e fraca diversidade de atividades económicas, elevada taxa de desemprego), urbanos (insuficiente dimensão da maioria dos seus centros urbanos, mesmo os mais importantes), institucionais, (reduzido leque de entidades com atribuições e competências de proximidade) e relacionais (fracas redes de parcerias e deficientes taxas de participação e envolvimento da população) (Chamusca, 2010; Silva, Lima & Chamusca, 2010). Deste modo, entrando num ciclo vicioso de baixa densidade (Figura 2.5.), torna-se cada vez mais difícil a inversão do processo.

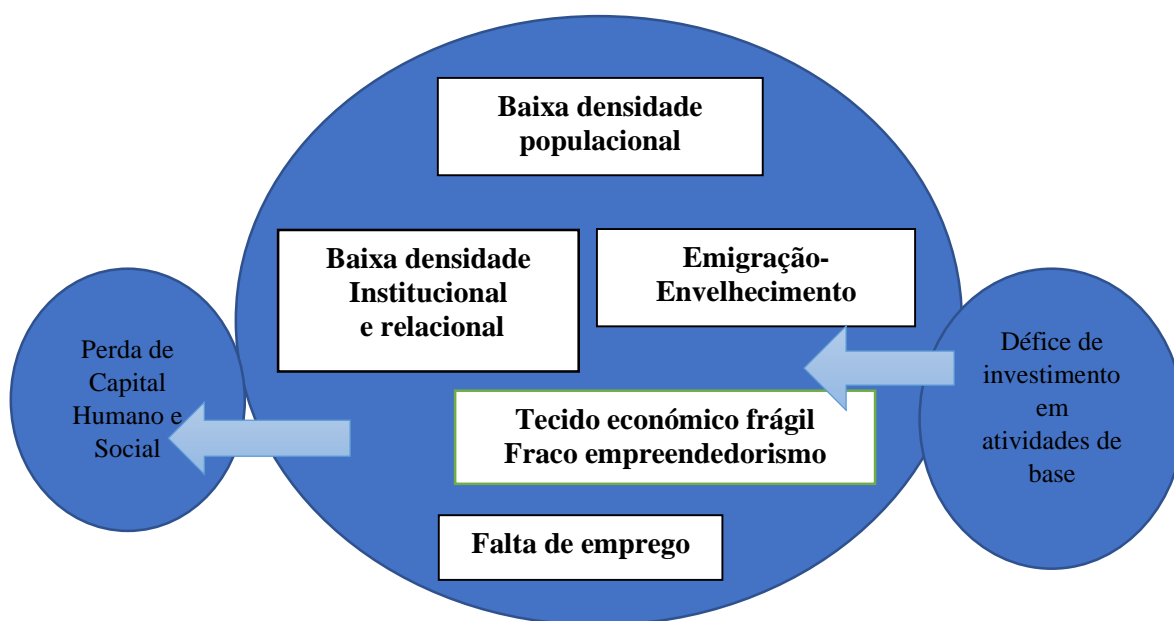


Figura 2. 6 - Ciclo vicioso dos territórios de baixa densidade [Fonte. Elaboração própria com base em Proder]

Não se investindo porque a carga demográfica não o justifica, e não existindo investimento (estatal ou privado) degradam-se as condições de vida (emprego, diversidade de serviços, etc.) a par das realidades do resto do território, provocando, naturalmente, um abandono da população e uma maior redução demográfica. Deste modo, revelando grandes dificuldades na criação de riquezas, com problemas transversais a diversos sectores frequentemente associados à especialização nos sectores tradicionais com dificuldades

competitivas, decorrentes de modelos de negócio esgotados e das suas dificuldades de reestruturação e modernização, apresentam-se como territórios desfavorecidos. A dificuldade de resposta é assim agravada por um tecido empresarial com fraca capacidade empreendedora e de inovação, manifestamente incapaz de responder por si só à debilidade das infraestruturas de apoio às atividades económicas e à insuficiência do mercado local, à fraca multiplicidade e acção institucionais incipientes (Covas, 2007), à escassez de atores e ao défice de cultura de cooperação (Bosse, Philips & Harrinson 2009)

Contudo com a abolição das fronteiras, pretendia-se um maior desenvolvimento para estas regiões desfavorecidas e deprimidas, social e economicamente, com grande debilidade de infraestruturas, tendo em vista, também uma maior integração e interdependência à luz da globalização da economia internacional. Até porque essas alterações, levam a que estas regiões devam ser vistas como subsistemas de cada um dos países, dos dois ou mais países separados pela linha de fronteira e também do sistema da União Europeia (Reigado, 2009).

Segundo Reigado & Almeida (1994), a abolição da fronteira antecipou movimentos contra a sua abolição, nomeadamente em grupos económicos que criaram barreiras para proteger setores, e com movimentos políticos ou grupos de opinião que, defendendo a tese nacionalista, eram contra o mercado único.

Verdade é que a abolição das fronteiras teve como resultados imediatos, a desativação dos postos de fronteira, provocando a nível local, uma considerável redução do emprego direto e indireto e, como resultado, uma diminuição das atividades comerciais, mas, pretendia-se, o reforço de condições de cooperação entre as populações e as diferentes organizações, tendo em vista o aproveitamento conjunto de um espaço transnacional potenciando economias de escala e economias externas (Reigado, 2009) tendentes ao desenvolvimento do referido espaço.

Até porque as assimetrias e complementaridades, que se verificam entre um e outro lado da linha de separação política, provocam um movimento das populações que procuram preencher lacunas nas suas necessidades, ou retirar vantagens das diferenças que podem encontrar nas áreas vizinhas o que poderia ser conduncente ao desenvolvimento de iniciativas conjuntas às duas regiões. Isto porque a existência de alguma permeabilidade nessas regiões, que difere de fronteira para fronteira, permite às populações explorar as diferenças entre os dois lados da fronteira, como os desiguais níveis de preços, que sempre estimularam o comércio transfronteiriço entre Portugal e Espanha (Gaspar, 1996,) não tanto desenvolver mecanismo de cooperação e de criação de negócios. Se a diferença de preços entre um e outro lado pode ser uma forte motivação, não será a única, nem a de maior

importância. O acesso a produtos diferentes e mais variados, a possibilidade de um mais vasto leque de escolha e qualidade, são motivações suficientes para atravessar ou contornar as dificuldades alfandegárias, ou, quando não existem estes constrangimentos, de consumir no “outro lado”. Até porque o contrabando, apesar de ilícito, também fomentou o desenvolvimento económico, a criação de relações e de uma identidade própria, nas áreas fronteiriças (Isidro, 2013).

Apesar dos problemas semelhantes a nível demográfico, económico e social, entre a região fronteiriça portuguesa e espanhola, o estágio atual de desenvolvimento e a dimensão geográfica e económica das duas regiões, apresenta diferenças significativas no que respeita à fragilidade das relações entre organizações empresariais, aos problemas de integração no mercado de trabalho, aos níveis e ritmos de desenvolvimento desiguais, ao intercâmbio comercial com produtos dos mesmos ramos produtivos, e não aproveitamento conjunto de recursos complementares existentes de um e de outro lado da fronteira (Reigado, 2009)

Assim, a evolução do papel das fronteiras resulta de interesses aparentemente contraditórios da economia capitalista e do Estado, uma vez que para expansão da economia capitalista é fundamental o desaparecimento de fronteiras que representam obstáculos à mobilidade dos fatores de produção. Contudo, os estados têm dificuldades em abdicar das fronteiras nacionais por estas representarem, do ponto de vista legal, limites à sua soberania, bem como áreas em que atuam em exclusivo. Até porque as progressivas alterações das fronteiras político-administrativas, nomeadamente no espaço da Comunidade Europeia, tiveram em vista a livre circulação de pessoas, capitais e mercadorias, tornando as fronteiras apontamentos administrativos e não barreiras políticas, obedecendo a princípios de transparência. Porém essa evolução, tendente à eliminação do efeito barreira, implica não só a modificação da perspetiva da defesa e segurança, mas também a recuperação do modelo da livre circulação de mestres e alunos, e o reconhecimento das solidariedades transfronteiriças que apoiam o modelo do mercado de onde deriva a livre circulação de mercadorias, de pessoas, e de capitais.

A Comunidade Europeia constitui o primeiro e o mais fiel exemplo de um grande espaço institucionalizado, cujo processo de integração dos respetivos Estados-Membros pretendia não só o tendencial desaparecimento consentido das fronteiras físicas nacionais, funcionando estas mais como meras linhas de referência administrativa ou de definição de um espaço linguístico próprio e cultural específico, mas também a abolição das políticas soberanas dos Estados (Marchueta, 2002).

Após uma longa análise sobre a influência das organizações políticas na aplicação das leis, regulamentos e funcionamento dos mercados, Marchueta (2002) acaba por chegar à conclusão de que o Estado é assim uma organização territorial que reclama o monopólio do poder sobre o território.

Pretendendo-se a criação de uma nova dinâmica territorial, dependendo da ingerência e da capacitação dos atores locais e regionais, na exploração de fatores endógenos comuns, aproveitando a criação do mercado único é fundamental para o esbatimento desta depressão regional um trabalho conjunto por parte das organizações políticas de ambos os países como se de um só se tratassem.

Como refere a Comissão Europeia (2016), os principais tipos de potencial nestas regiões, tendo em vista o seu desenvolvimento são: a competitividade regional relacionada com a inovação de produtos, atratividade industrial e cultural; a integração do mercado, incluindo mercado de trabalho; o capital humano e social disponível nas regiões transfronteiriças; a prestação integrada e desenvolvimento de serviços públicos em áreas urbanas transfronteiriças; a gestão partilhada dos recursos naturais.

Assim sendo as diversas iniciativas comunitárias desenvolvidas (como é exemplo o programa INTERREG), desde a criação do mercado único, pretendem funcionar como catalisador do espírito de cooperação transfronteiriça. Esta situação requer a diminuição do persistente efeito barreira, que tem caracterizado toda a região de fronteira entre Portugal e Espanha e que a tem penalizado fortemente, no que toca aos baixíssimos níveis de articulação e de aproveitamento das sinergias potenciais decorrentes de estratégias de intervenção comuns a ambos os territórios fronteiriços (DGDR, 2001).

Num recente estudo da Comissão Europeia (2016) são apontados como principais obstáculos nas regiões de fronteira: as disparidades socioeconómicas nas estruturas e comportamentos económicos; os obstáculos físicos, que limitam o acesso transfronteiriço; os obstáculos culturais, incluindo barreiras linguísticas, diferenças culturais e falta de confiança nas pessoas que vivem fora da fronteira; os obstáculos normativos e institucionais devido a diferentes organizações, procedimentos e regras.

Até porque, com reduzido número de centros urbanos de média dimensão e baixa densidade demográfica, continuam a apresentar dificuldades em se afirmarem como centros regionais, daí a importância maior de se unirem como uma região única.

Neste novo contexto, as regiões de fronteira que antes serviam para afastar países e sociedades com modelos políticos económicos distintos, podem assumir agora um novo protagonismo funcionando como regiões de ancoragem dos novos membros no território

Europeu (Pires, 2003). Esta posição é retratada em diversos estudos empíricos relativamente às trocas transfronteiriças de países como a Áustria, Alemanha e países Nórdicos com novos estados membros, referindo, contudo, a forte atracção dos novos investimentos pelas grandes áreas urbanas facto que, deste modo, contribui para o acentuar das desigualdades regionais nessas regiões o que contrasta com a região em estudo (Petrakos, 1999; Tóth & Korompai, 2000; Fath & Hunya, 2001; Blazek, 2003).

Contudo, várias melhorias ocorreram, nomeadamente, devido à evolução tecnológica, pela construção de novas acessibilidades e novos meios de transporte e de comunicação, alterando a realidade territorial, servindo para encurtar distâncias e permeabilizar as regiões (Nijkamp & Batten., 1990). O resultado destas profundas alterações teve obviamente um tremendo impacto na redução do efeito barreira, pelo menos nos territórios dos países mais desenvolvidos, mas não o eliminou completamente.

Esta nova realidade, resultante dos impactos das novas tecnologias e dos novos sistemas de comunicação e informação resultou numa rutura das barreiras físicas, das restrições espaciais, passando a ser outros os fatores determinantes, e dando lugar à convergência do espaço e do tempo, no qual as relações de posição passaram a estar determinadas pelo valor das distâncias, a variável básica das teorias espaciais anteriores, a ser medidas em termos de tempo real (Ledo, 2004).

A Comissão Europeia (2016) refere que esta é uma das regiões fronteiriças com um PIB per capita inferior à média das regiões fronteiriças e uma maior diminuição do PIB entre 2008 e 2013. Refere ainda que as 28 regiões fronteiriças entre os antigos Estados-Membros, isto é, os países fundadores da UE ou os países que aderiram antes de 2004, têm em média menos obstáculos do que as outras regiões fronteiriças. Esclarece que o potencial de crescimento provém dos investimentos em atividades industriais, da integração do mercado de trabalho para harmonizar as diferenças entre as taxas de emprego transfronteiriças e a presença de cidades, que podem ser utilizadas numa rede transfronteiriça para desenvolver e prestar serviços integrados, factos que pesa de forma negativa nesta fronteira.

Por outro lado, os centros de inovação tendem a surgir nos grandes centros urbanos os quais são escassos nesta área de fronteira. De acordo com Abler, Adams e Gould (1972) à medida que se afasta do ponto de origem a inovação vai perdendo força.

Se considerarmos a existência de barreiras que caracterizam o espaço geográfico, estas regiões estarão ainda mais vedadas a processos que estimulam o seu desenvolvimento, isto porque a área de fronteira entre Portugal e Espanha, conhecida pela pouca capacidade atrativa, quer para as populações, quer para as atividades económicas (Medeiros, 2005)

apresenta-se como um espaço geográfico marginal. Muito distante dos centros de decisão nacionais e regionais, bem como dos centros de consumo (Hernández, 2000), apresenta uma dinâmica de inovação pouco forte e problemas de competitividade.

Em relação às barreiras à inovação, de acordo Medeiros (2005), podemos classificá-las em 3 tipos. Barreira de absorção em que toda a energia é completamente absorvida e o processo de difusão é completamente parado, sendo exemplos desde tipo de barreiras as cadeias de montanha e os pântanos. Barreiras de reflexão, são aqueles em que em que a onda de inovação reflete ao ir de encontro à barreira, podendo canalizar a energia do processo de difusão e intensificá-la no local, sendo exemplo os lagos. E, por fim, a barreira permeável, que é puramente absorvente e refletiva, sendo a mais rara, porque é permeável, deixando passar parte do processo de inovação.

No caso da fronteira entre Portugal e Espanha, estas barreiras são constituídas sobretudo por rios como o Douro, o Tejo, o Minho e o Guadiana. Com efeito, cerca de dois terços dos 1215 km da fronteira portuguesa apoiam-se neles, este facto é tanto mais de realçar quanto três quartos da fronteira portuguesa têm orientação norte-sul, cortando quase perpendicularmente o traçado dos rios principais (Lautensach, 2012).

As serras portuguesas, por sua vez, apresentam uma continuidade com o território espanhol, contudo nenhuma destas barreiras é suficientemente forte, para que o processo de difusão da inovação seja completamente absorvido. Pelo contrário, verifica-se que as principais ligações entre Espanha e Portugal, atravessam, por vezes, as principais barreiras físicas. Esta nova realidade, resultante dos impactos das novas tecnologias e dos novos sistemas de comunicação e informação resultou numa rutura das barreiras físicas, das restrições espaciais, passando a ser outros os fatores determinantes, e dando lugar à convergência do espaço e do tempo, no qual as relações de posição passaram a estar determinadas pelo valor das distâncias, a variável básica das teorias espaciais anteriores, a ser medidas em termos de tempo real (Ledo, 2004).

Quando uma fronteira separa duas regiões económica e socialmente deprimidas, as possibilidades e capacidades de cooperação são substancialmente reduzidas (Reigado, 2009). Por esse facto, são inúmeras as iniciativas de cooperação transfronteiriça, motivadas por vários fatores e, também, porque são áreas, historicamente, locais de complementaridades e catalisadores do desenvolvimento, pela competição e cooperação (Castanho *et al.*, 2017).

Em suma, pelo anteriormente referido, podemos apontar como potenciador do efeito fronteira os seguintes fatores (resumidos no quadro abaixo): diferentes níveis de

desenvolvimento que marcando o sentido de mobilidade, podem potenciar contra-correntes em situações de desequilíbrios intersectoriais (por ex. diferentes preços); entraves á mobilidade dos fatores, como sejam a língua, a cultura, a legislação e diferentes sistemas de proteção social; deficiente circulação de informação (por ex. sindicatos e empresários); intensidade e sentido da mobilidade dos capitais devido à legislação referente ao investimento e política de crédito; nível de desenvolvimento tecnológico e eficiência dos serviços de administração publica; ofertas concorrentes de produtos e serviços originadas pela semelhança de recursos e de estruturas económicas dos dois lados da fronteira (Reigado, 2009).

Quadro 2.2 - Fatores potenciadores do efeito fronteira

FATORES	ORIGEM
Diferentes níveis e ritmos de desenvolvimento	Desequilíbrios setoriais
Entraves à mobilidade dos fatores	Língua/cultura/ legislação/diferente sistema de proteção social
Deficiente circulação informativa	Empresários/sindicatos/Instituições publicas/trabalhadores
Intensidade e sentido da mobilidade de capitais	Legislação ao investimento/política de crédito
Desenvolvimento tecnológico e eficiência dos serviços de administração publica	Centralização/descentralização/operacionalização
Ofertas concorrentes de produtos e serviços	Semelhança de recursos/Semelhança de estruturas económicas/ não aproveitamento conjunto
Fragilidade das relações entre organizações empresariais	Deficiente comunicação/ falta de articulação

Fonte: Elaboração própria com base em Reigado, 2009

Por seu lado, o relatório executivo 2014/15 (p.60) do GEM para a região EUROACE refere que o que parece prejudicar mais a atividade empreendedora nesta fronteira é o contexto político, social e institucional, as características da população, as políticas governamentais, o apoio financeiro, os custos, o acesso e regulação do trabalho, as barreiras à abertura dos mercados, bem como o acesso às infraestruturas físicas, comerciais e profissionais. Por conseguinte, é necessário trabalhar para eliminar estas desvantagens, que constituem os designados custos de contexto. Para isso, é preciso homogeneizar o contexto

político, legal, financeiro, social e institucional entre os dois países, com políticas e programas governamentais, que favoreçam a abertura real dos mercados, para que as empresas possam internacionalizar-se, aceder a infraestruturas físicas, comerciais e profissionais, com garantia de um custo adequado e com apoio financeiro.

Contudo nem tudo resultou negativo e no que toca às trocas comerciais, a entrada na UE veio tornar a Espanha como o nosso principal parceiro comercial, em particular no que toca às exportações de produtos. Esta situação comprova a aproximação dos dois países e a redução considerável do efeito barreira nas áreas de fronteira, verificada nos últimos anos (Medeiros, 2005).

2.4 Caracterização da Região

a terra modela o homem, também é certo que este modela o seu habitat
(Pessoa, 1985, p. 32)

As áreas fronteiriças atingiram um status de especial interesse, não apenas no que se refere à soberania nacional, mas também no que se refere à cooperação entre populações. O terceiro objetivo da política de coesão da União Europeia trata-se da cooperação, de forma a garantir que as fronteiras não serão barreiras e que as populações podem partilhar vivências e trabalhar em prol de objetivos comuns (Soeiro *et al.*, 2016).

Por seu lado, as elevadas disparidades socio-económicas transfronteiriças, como sejam rendimentos, capital, produtos financeiros, padrões de consumo ou comportamento, reduzem as oportunidades de cooperação e limitam os benefícios da rede (CE, 2016), daí a maior necessidade de colmatar estas disparidades desenvolvendo atividades, como o empreendedorismo.

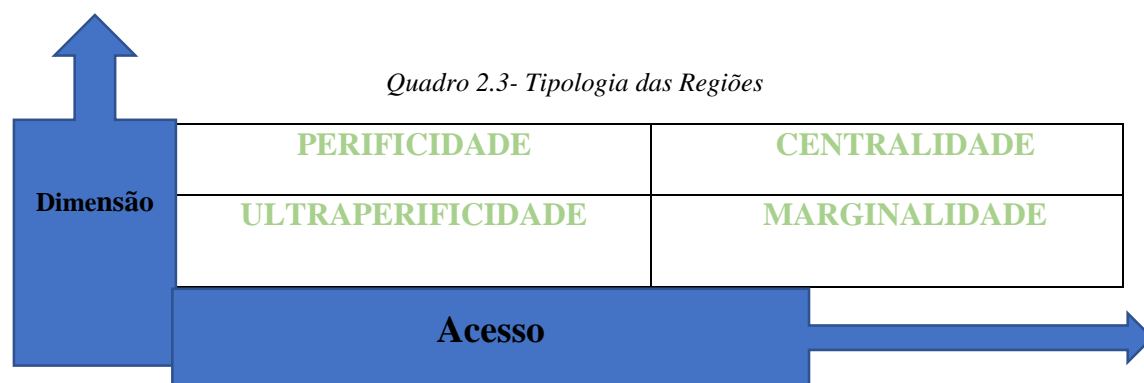
É necessária uma ampla reflexão que seja capaz de incorporar os aspetos socioculturais e as dimensões ambientais do desenvolvimento, equilibrando o conceito do clássico desenvolvimento, pelo que se impõe um novo cenário, fundamental para o desenvolvimento estratégico, e integrando questões como a produção local, formas locais de distribuição, formas tradicionais de relacionamento interpessoal, conhecimentos e habilidades que caracterizam o município ou região (Vázquez, 1997a). Estas dimensões do desenvolvimento são abordas em outros estudos como o de Morse 2003, Jha e Murthy 2003, Morse, McNamara e Acholo 2004, Cracolici, Cuffaro e Nijkamp 2008, Diaz e Nicieza 2008, Fernández e Rivero 2009, Mukherjee e Chakraborty 2010, Engelbrecht 2010.

Olhando para a geografia económica das regiões, identificamos dois tipos, áreas excessivamente urbanizadas e áreas de baixa densidade. As primeiras são praticamente inexistentes na área em estudo e exibem índices elevados de concentração geográfica de pessoas, equipamentos coletivos e atividades económicas, e as segundas, predominantes na área em estudo, caracterizadas por elevados níveis de disseminação geográfica de pessoas, equipamentos coletivos e atividades económicas, em que a população é muito envelhecida e apresentam menores índices de espessura institucional e empreendedorismo (Baleiras, 2010).

A polarização dos serviços de saúde e de ensino, bem como a oferta de emprego, em larga medida público, melhorando a qualidade de vida nas poucas cidades existentes na área em estudo, levou a que a sua circunvizinhança sofresse de esvaziamento populacional, associado a elevados níveis de desemprego estrutural e envelhecimento continuado. Estes continuados saldos migratórios demonstram que grande parte das regiões de interior dos países, estruturantes das áreas de influência das médias cidades, sofrem efeitos de uma emigração elevada, quer direcionados a essas cidades, quer às suas congéneres litorais.

Por outro lado, sendo zonas com baixo crescimento económico, como consequência, aumenta o processo migratório, para as regiões com maior crescimento económico (do meio rural para o urbano, do interior para o litoral), o que potencia a desertificação e intensifica a fragilidade económica. Deste modo, a mobilidade, vista como uma liberdade importante no contexto, não resulta do exercício voluntário de uma liberdade, mas de uma necessidade imposta no contexto de um crescimento económico assimétrico. Este cenário é potenciador de desemprego, quer no meio urbano quer rural, mas também de um maior abandono e empobrecimento destas regiões (Martins, 2010).

Utilizando o modelo de Fortuna, Dentinho & Vieira (2001), podemos caracterizar estas regiões, de acordo com a dimensão e a distância, uma vez que esses fatores conduzem a um cenário social e económico dependente da sua geografia.



Fonte: elaboração própria com base em Fortuna, Dentinho & Vieira (2001)

Classificadas como periféricas, estas regiões necessitam de aumentar a competitividade da sua cadeia de valor, o que implica a existência de mercados concorrenciais fornecedores e compradores, bem como a sua produção, transformação e distribuição com crescente valor acrescentado. Para tal, para além da dinamização da investigação e desenvolvimento ao nível de produtos de elevado valor acrescentado, é importante reduzir a comercialização de produtos indiferenciados e promover os fatores que facilitem a entrada de novas empresas, em particular na área de produtos tradicionais (Reigado, 2009).

Deste modo, para promover o desenvolvimento destas regiões são importantes os processos de cooperação transfronteiriça, fortalecendo as sinergias potenciais e também os objetivos comuns para o desenvolvimento sustentável.

Em estudo recente, Castanho, Loures, Cabezas & Fernandes (2017) identificaram, como fatores críticos para o sucesso territorial destas regiões: o compromisso político e a transparência; romper barreiras culturais (sentido extremo de pertença); padrões de vida; forte coesão territorial; utilização adequada dos fundos da UE; objetivos comuns. Para a realização desse estudo, foi realizada uma pesquisa, através da metodologia de estudos de caso, analisando e avaliando projetos europeus de CBC e os resultados mostraram claramente a importância da cooperação transfronteiriça para alcançar a coesão territorial e o desenvolvimento sustentável da região

Por outro lado, em qualquer território, a atividade empreendedora pode depender de um conjunto de condições, nomeadamente recursos humanos, financeiros, educação, formação, transportes, parques industriais e tecnológicos, incubadorean, infraestruturas de comunicação, legislação comercial e de trabalho apropriada, igualdade de oportunidades, sistema fiscal favorável, eficácia na transferência de conhecimento e tecnologia, entre outros (Carvalho & Costa, 2012). Segundo as autoras, em regiões mais desfavorecidas, como a região em estudo, onde a inovação e a tecnologia não estão associadas à cultura local, são fundamentais os ecossistemas empreendedores em que a aglomeração entre empresas e outros autores favorece o processo empreendedor, tornando-as mais competitivas e mais capazes para explorar sinergias.

Porém, se na Europa, as regiões de fronteira foram historicamente espaços de comércio e de proximidade, esta nossa fronteira terrestre foi historicamente uma linha limite entre dois poderes centrais fortes, olhada como o final terrestre do império, senão ocasionalmente como território de disputa (Soeiro *et al.*, 2016, pag7), das menos desenvolvidas de todas as fronteiras Europeias.

2.4.1 Território e População

A zona de fronteira Portugal-Espanha, ou raia ibérica, é a mais antiga da Europa, confirmada pelo Tratado de Badajoz (16 de fevereiro de 1267) e ratificada pelo Tratado de Alcañices (12 setembro 1297), é a mais extensa (1,234 km linear) e extensiva (138.000 km² de superfície), embora a menos humanizada (5.757.763 habitantes, dos quais 58% são espanhóis) das fronteiras comunitárias (Fernandes, 2013; Soeiro *et al.*, 2016).

2.4.1.1 Território

Na perspetiva geográfica, a fronteira não é uma linha administrativa visível ou invisível, é uma faixa territorial histórica, elástica, um território humanizado de relações económicas e culturais, que compartilhou a vida civil, criando um ambiente próprio. Por isso, é necessário distinguir entre uma fronteira administrativa que separa estados (faixa ou linha de separação administrativa artificial) e fronteira, faixa territorial, desprovida de conteúdo jurídico e político, mas dotada de conotações geográfica, histórica, cultural, social, económica e ambiental, que constituem o chamado Efeito Fronteira (Fernandes, 2013) e objeto do nosso estudo.

De facto, “Geograficamente os territórios podem ser unidos num só, dadas as similitudes que entre ambos existem, terreno muito nu, de escassa terra vegetal, muito desgastado e com poucos recursos hídricos naturais” (Rosado & Tejada, 1995, p.15).

A Estremadura em castelhano “Extremadura” é uma das comunidades autónomas da Espanha cuja capital é Mérida. Está distribuída em duas províncias, Cáceres a norte e Badajoz a sul. A sua capital é uma das duas únicas capitais de comunidade autónoma que não é sede de uma província de Espanha.

O Alentejo é uma região do centro-sul de Portugal que compreende integralmente os distritos de Portalegre, Évora e Beja e metade sul do distrito de Setúbal e parte do distrito de Santarém, sendo assim a maior região do país em termos de área. Limita a norte com a Região Centro, a leste com a Estremadura e a Andaluzia(Espanha), a sul com a Região do Algarve e a oeste com a Área Metropolitana de Lisboa e também com o Oceano Atlântico. Tem uma área de 31 551,2 Km² (33% do continente) e 760 098 habitantes (7,6% do Continente, 7,4% de Portugal).

No estudo em causa, e porque se trata de uma análise específica ao Efeito Fronteira, iremos analisar as regiões do Alentejo que são fronteira com Espanha, ou seja, o Alto Alentejo, o Alentejo Central e o Baixo Alentejo (este apresenta pouca área de fronteira).



Figura 2. 7 - Principais centros urbanos da região de fronteira
[Fonte: <https://www.google.pt/search?q=localiza%C3%A7%C3%A3o+geografica+do+alentejo+e+estremadura&rlz>]

Pela comparação entre as duas regiões (Quadro 2.3.) em análise, verifica-se que a área ocupada pela fronteira da Extremadura (Espanha) é substancialmente maior do que a da fronteira do Alentejo (Portugal).

Da união das duas regiões em estudo, resulta uma área de aproximadamente 63.598 km², representando cerca de 10,7% da Península Ibérica (596.000 km²), correspondente a 2% do Espaço Comunitário Europeu. Contudo, cada uma destas regiões, apesar da influência das regiões congéneres, é, fundamentalmente, reflexo do desenvolvimento político, fiscal, social e administrativo, desenvolvido pelos países a que pertencem, não existindo qualquer uniformização de condições pela proximidade entre elas.

A região Alentejana representa cerca de 35% da área de fronteira em estudo e a região da Extremadura cerca de 65%, contudo a sua representabilidade em relação ao país a que pertencem é menor no caso espanhol, em que esta área de fronteira representa aproximadamente 8% do território espanhol, e no caso português representa muito mais, 24% do território.

A Extremadura, com uma extensão de 41.634 Km², superior ao conjunto das regiões portuguesas NUTS III de fronteira do Alentejo, composta pelas províncias de Cáceres e Badajoz, ocupa 8% da superfície total do país e integra cerca de 1 milhão de habitantes, 2,3%

da população do país, segundo o Instituto de Estatística da Extremadura (IEEX). Com os seus 422 Km de fronteira com Portugal, é a região espanhola com a maior linha de fronteira.

Quadro 2.4 - Território e população, densidade populacional

	<i>ÁREA TOTAL</i> <i>KM2</i>	<i>POPULAÇÃO</i> <i>RESIDENTE (Nº)</i>	<i>DENSIDADE</i> <i>POPULACIONAL</i>
ESPAÑA	504.645	47.190.493	94
EXTREMADURA	41.634	1.092.997	26
BADAJOS	21.766	692.137	32
CÁCERES	19.868	408.703	21
PORTUGAL	92.090	10.476.021	114
ALENTEJO FRONTEIRA	21.964	411.866	19
ALTO ALENTEJO	6.230	118.352	19
ALENTEJO CENTRAL	7.229	166.822	23
BAIXO ALENTEJO	8.505	126.692	15

Fonte: Elaboração prop. www.pordata.pt/Portugal/Densidade+populacional+segundo+os+Censos-412

No caso Português, a região Alentejo interior ocupa uma área de 24% do território, na qual reside 3,9% da população total. No Alentejo, somente a sub-região Alentejo Litoral não é território de fronteira com Espanha. Sendo assim, 81% da área do Alentejo é ocupada pelas NUTS III do interior que figuram no espaço fronteiriço (Alto Alentejo, Alentejo Central e Baixo Alentejo) e que passaremos a designar por Alentejo Interior.

Neste espaço, a estrutura territorial sofreu fortes alterações com o contínuo êxodo das populações rurais para os centros mais urbanos. Em 1960, os lugares com mais de 10 000 habitantes acolhiam 2M de habitantes, hoje em dia esta população duplicou, com implicações diretas no abandono da terra. Se em 1981 cerca de ¼ da população dependia do setor primário, em 2014 apenas 8% da população está empregada neste setor, sendo o setor terciário, o principal empregador. Apesar do êxodo rural, em 2013, as explorações agrícolas continuam a ocupar quase metade do território. Entre 2009 e 2013, verificou-se, pela

primeira vez, e desde que há registo estatístico, a redução da Superfície Agrícola Não Utilizada (SANU) em cerca de 20% (INE, 2013).

Esta região, por ser uma zona predominantemente interior e de fronteira terrestre, apresenta características muito próprias, obstáculos físicos como montanhas e rios, os quais limitam as oportunidades das pessoas ao acesso a bens e serviços do outro lado da fronteira, constituindo uma extensa zona onde o declínio demográfico e económico é uma constante.



Figura 2. 8 - Bacias hidrográficas LUSO-ESPANHOLAS

[Fonte: https://www.google.pt/search?q=rios+do+alentejo+e+da+extremadura&rlz=1C1AZAA_enPT748PT748&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwjswOG5jrXaAhVBbhQKHQwnCYEQ7AkIdw&biw=1366&bih=613#imgsrc=cJqhk48OCBBXFM]

Inquestionável o papel das redes fluviais no processo de humanização do território fronteiriço, a água torna-se assim um fator fundamental na organização do território de fronteira, com o Tejo e o Guadiana a marcarem a personalidade ibérica, uma vez que cruzam perpendicularmente as regiões da Extremadura e do Alentejo.

Dos 1.009 km de viagem do rio Tejo, 226 km em terras portuguesas, sendo 49 Km de fronteira, enquanto os 801 km do Guadiana, 150 km em terras portuguesas dos quais 110 km a marcar o limite de fronteira.

Por outro lado, um dos problemas que mais condicionava o desenvolvimento destas regiões era a inexistência de boas acessibilidades, tornando a fronteira num espaço pouco permeável; assim, numa primeira fase, as intervenções no âmbito dos programas comunitários foram sobretudo concretizadas ao nível físico, para resolver problemas

relacionados com “as insuficiências em infraestruturas que muito dificultavam as relações económicas bilaterais” (Abreu, 2011, p. 2).

Desde o início da década de 90 os programas de iniciativa comunitária são a principal via para o reforço das relações transfronteiriças. De entre estas iniciativas, destacam-se os programas INTERREG e mais recentemente o POCTEP (no caso de Portugal e Espanha) que têm contribuído para o desenvolvimento, continuidade e reforço das relações, através da concretização de numerosos projetos por todas as regiões de fronteira.

2.4.1.2 População

Em relação à população destas regiões, ela representa pouco mais de um milhão e meio de habitantes ou seja 2,6% do total da população total da Península Ibérica (57 Milhões).

Por seu lado, Portugal é um dos países da UE mais envelhecidos, sendo que em 2016, 20,7% da sua população tinha 65 ou mais anos, valor que só era superado pela Alemanha, pela Grécia e pela Itália.

Por sua vez, a Espanha registava 18,7%, valor pouco inferior ao da UE no seu conjunto (19,2%).

Em termos ibéricos, em 2016, as regiões NUTS II com mais idosos (65 ou mais anos) eram: na Espanha, a Galiza, o Principado de Asturias e Castilla y León (as três um pouco acima de 24,0%); em Portugal, o Alentejo, uma das áreas deste estudo, (24,7%) e o Centro (23,3%).

Mas é o Baixo Alentejo, a região com maior área a nível nacional (10%) e com apenas 1% da população.

Apesar do crescimento da população residente (15%) em 50 anos, a sua estrutura alterou-se consideravelmente. Em 1981, cerca de ¼ da população era jovem (menos de 15 anos) e 11% idosa (mais de 65 anos); o quadro reverte-se em 2014, passando os jovens a representar apenas 14% da população e os idosos 20% (o Índice de Envelhecimento, em 30 anos, passa de 45 para 138). O país envelheceu. As mulheres são mães cada vez mais tarde (em 2014, aos 30 anos) e os casais têm cada vez menos filhos, com a inerente redução da dimensão média das famílias. O Índice Sintético de Fecundidade (ISF) baixa de 3,2 para 1,23, o que compromete seriamente a sustentabilidade geracional, apenas assegurada por um ISF de 2,1.

A Espanha foi, em 2015, o país da UE em que se registou o valor mais elevado na esperança de vida à nascença para as mulheres: 85,7 anos; em Portugal, o valor apurado foi 84,3 anos, pelo que ambos os países estiveram acima do que se registou no conjunto da UE:

83,3 anos. Também no caso dos homens, e para o mesmo ano, os valores apurados para Espanha (80,1 anos) e para Portugal (78,1 anos) foram superiores ao da UE 28 (77,9 anos).

No período 2007-2016, as taxas de natalidade e de mortalidade seguiram evoluções distintas nos dois países. Portugal passou de valores muito próximos no início (natalidade: 9,7%; mortalidade: 9,8%), para uma maior diferenciação em 2016 (natalidade: 8,4%; mortalidade: 10,7%). A Espanha tinha, em 2007, taxas de natalidade e mortalidade de 10,9% e 8,5%, respetivamente, terminando este período com valores quase iguais em ambas: 8,7% e 8,8%, respetivamente.

Ao nível regional e infrarregional, a característica mais marcante no retrato demográfico do espaço fronteiriço formado pelo Alentejo - Extremadura é, sem dúvida, o envelhecimento da população que condiciona, cada vez mais, o crescimento populacional futuro destas regiões.

Contudo, ambas as regiões se desviaram das respetivas médias nacionais, podendo ser justificativa a sua posição geográfica, remota em relação às áreas metropolitanas, e em relação ao litoral, mas também, pelas taxas de emprego mais desfavoráveis do que nos seus respetivos países. A continuidade e, possivelmente, o progresso destas comunidades mais desfavorecidas requer, neste momento, uma grande capacidade para desafiar o modelo económico vigente e simultaneamente a crença de que este é o único possível para o seu desenvolvimento económico e social (Carvalho, 2000, p. 24).

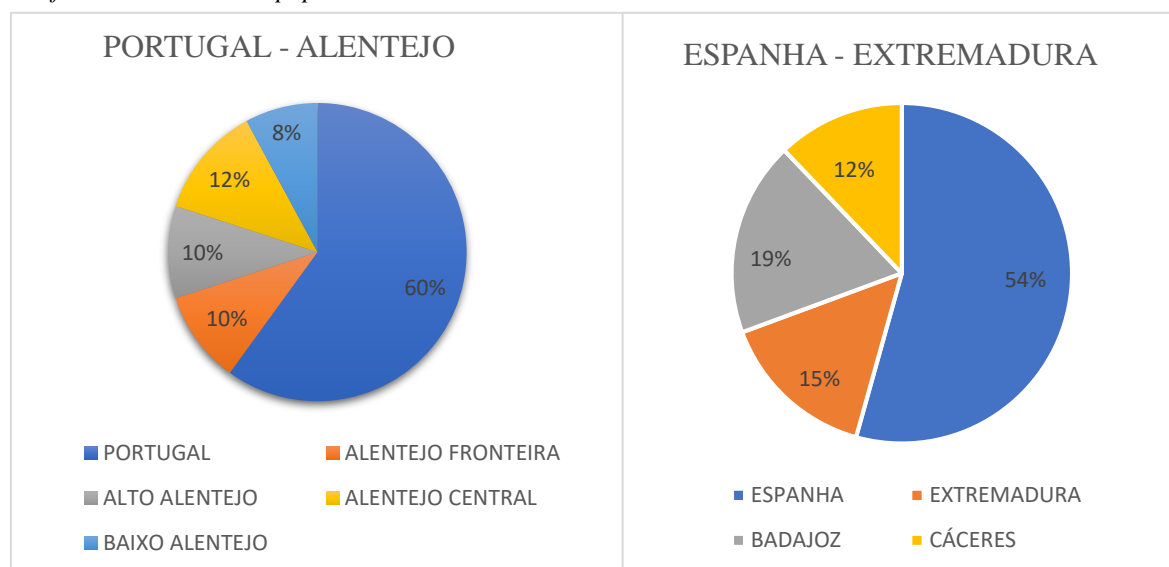
De acordo com Roca & Pimentel (2013), não há dicotomia nítida entre regiões/concelhos do interior, emissores e regiões/concelhos do litoral recetores de população. Segundo os mesmos autores, os territórios com maiores saldos migratórios, tanto positivos como negativos, localizam-se no litoral, o que demonstra haver uma maior interação entre estes concelhos do que aqueles do interior. Por outro lado, o interior caracteriza-se por apresentar, em geral, concelhos com saldos negativos fortes e saldos positivos fracos, o que demonstra um fraco grau de interação espacial.

Os vizinhos ibéricos que compartilharam a fronteira secularmente têm desenvolvido uma forma genuína de ser e de estar, são limítrofes, para a qual o limite da soberania imposto pelos respetivos Estados nunca foi um obstáculo para as relações económicas e parentais. Até aqui, e devido ao contexto periférico destes locais, é notória a grande erosão em termos de políticas demográficas, tecnológicas e de qualificação de recursos humanos, contudo, pontos nevrálgicos no relacionamento entre os povos e antagonicamente, estes locais funcionaram como locais de troca, proximidade e de impermeabilização (Calheiros, 2003, p. 24).

Comparando entre si as duas regiões em estudo, mais uma vez a região espanhola domina, com 73%, do somatório populacional, contra 27% para a região portuguesa. Sendo um vasto território, é caracterizado pela baixa densidade demográfica, dispersão do sistema de povoamento e falta de recursos humanos qualificados (Reigado & Matos, 2001, p.344).

Pelos gráficos abaixo apresentados (Graf. 2.1), é clara a baixa densidade nas duas regiões, relativamente aos seus países, contudo, a situação é mais problemática na região do Alentejo com uma densidade populacional de 19 indivíduos por Km² e na Extremadura com 26 indivíduos por km².

Gráfico 2.1 - Densidade populacional



Fonte: Elaboração própria, com base em dados do ine.es e ine.pt

Apresentando níveis consideravelmente próximos, a mais alta densidade é apresentada por Badajoz e a mais baixa, nas regiões em estudo, é a do Baixo Alentejo. Este fenómeno é bastante caracterizador das zonas fronteiriças pois são regiões localizadas no interior dos seus países, mais periféricas e afastadas dos centros de decisão, o que contribui muito para a sua crescente desertificação.

Para além disso, esta fraca dinâmica populacional está também intrinsecamente, relacionada com a existência de poucos centros urbanos nestas regiões. Continuando a verificar-se a influência do espaço urbano sobre o espaço rural, traduzida na mobilidade das populações, o que vem ocorrendo ao longo da história, a qual se traduz na mobilidade populacional, designada de urbanismo (Calheiros, 2003).

Por outro lado, e uma vez que o desenvolvimento endógeno depende fundamentalmente da estrutura e comportamentos demográficos de um dado território, os indicadores sociais

regressivos são um obstáculo à criação de um dinamismo mínimo a partir do qual é possível o desenvolvimento local.

Se seguirmos a fronteira de norte para sul (do Minho ao Algarve), verifica-se que, quer do lado espanhol, quer do lado português, não existem muitos centros urbanos, sobretudo cidades muito próximas da linha de fronteira. Na verdade, apenas Elvas e Badajoz estão a menos de 10 km, em linha reta, sendo que todas as outras se encontram mais afastadas. No Alto Alentejo, Portalegre (24 973 hab. e capital de distrito) fica a cerca de 100 km (por estrada) de Cáceres, o que ainda é significativo para um contacto de elevada frequência. Porém, aquela cidade portuguesa, conjuntamente com Elvas (23 087 hab.), é polarizada por Badajoz (150 376 hab.), em termos de comércio e serviços, essencialmente os de saúde. Esta polarização de Badajoz, a nível de comércio e serviços, é notória e lógica pela sua extrema proximidade a Elvas. No caso de Portalegre, Évora concorre com a cidade espanhola a nível de serviços, com a vantagem da língua, que ainda constitui, de certa forma, um obstáculo, quando se trata de serviços mais complexos, como os de saúde. Na linha de fronteira que constitui o Alentejo Central e o Baixo Alentejo, do lado espanhol não existem cidades de dimensão significativa. Desta forma, Évora (54 780 hab.) e Beja (34 387 hab.) são os centros mais importantes, quer de Portugal, quer do sul da província de Badajoz e norte da província de Huelva (Policarpo, F. & Hernández, R., 2015, p.10).

Se procedermos a uma análise dinâmica e observarmos o crescimento populacional, de acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), Portugal apresentou na última década um crescimento de 2% da população (206 061 pessoas), quando na década anterior havia crescido 5%. Pelo Censos de 2011, podemos verificar que o crescimento está relacionado fundamentalmente com um saldo migratório positivo de 188 652, uma vez que o saldo natural (número de nascimentos menos o número de óbitos) contribuiu com apenas 17 409 pessoas para este crescimento.

Por seu lado a região Alentejo, apresentando-se periférica relativamente aos centros de maior dinamismo económico e social, manifesta escassez de acessos, de meios de comunicação, de centros de emprego diversificados, o que fez com que desde há muito tempo sofresse um processo de despovoamento, voltando a perder população (cerca de 2,5%, ou seja, 19 283 pessoas) face a 2001.

Uma vez que perdeu a capacidade de se auto regenerar, quer no contexto do saldo natural, que apresenta valores continuamente negativos, reflexo do aumento considerável do número de óbitos e da recessão drástica da natalidade, bem como, da incapacidade da região para atrair novos residentes, que se registam em número inferior aos daqueles que emigram para

outras zonas do país ou do estrangeiro. Por outro lado, a incipiente estrutura económica deu origem a constantes fluxos migratórios, mais ou menos intensos, tanto para outras zonas dos respetivos países como para o estrangeiro, fundamentalmente para o continente americano e mais recentemente para os países industrializados da Europa (Romão, 1998).

A partir da década de 60, e com a saída da população jovem e ativa, iniciou-se o declínio progressivo destas zonas (Baptista & Correia, 2008). A emigração para os países da Europa, nomeadamente França e Alemanha, e a migração para as cidades do litoral mais atrativas e com maiores possibilidades de emprego foi uma constante e o êxodo rural tem-se mantido até aos nossos dias, levando à progressiva desvitalização demográfica da zona de fronteira. O interior é muito penalizado pela grande importância que os fenómenos migratórios aqui assumem, responsáveis pela perda de população para o litoral o qual se revela como grande foco de atração para as populações, dada a sua localização geográfica, as acessibilidades e também as oportunidades profissionais que aí surgem.

De forma geral, os dados vêm confirmar um fenómeno já em curso desde meados da década de noventa do século passado: a progressiva e acelerada diminuição da população jovem nacional que representa atualmente 1/6 da população total. Esta tendência confirmou-se nestes últimos censos, tendo a população portuguesa dos 15 aos 29 anos decrescido 21,3% entre 2001 e 2011, com origem nos níveis reduzidos da fecundidade, próximos da metade do que seria necessário para garantir a substituição das gerações. Este censo também veio confirmar a tendência de urbanização e litoralização, por parte da população jovem, bem como do processo generalizado de envelhecimento da população em todas as zonas do país.

A proporção da população com 65 ou mais anos foi, em 2011, de 19% contrastando com os 8% verificados em 1960. Contudo, na região Alentejo essa percentagem é superior, atingindo os 24,3%, sendo esta a região ibérica com a mais elevada percentagem. O envelhecimento da população representa um dos fenómenos demográficos mais preocupantes das sociedades modernas do século XXI, pelos reflexos de âmbito sócio-económico com impacto sobre o desenho das políticas sociais e de sustentabilidade, bem como alterações de índole individual através da adoção de novos estilos de vida.

Convém, no entanto, referir que nos últimos anos se tem verificado uma grande preocupação relativamente às assimetrias regionais no País e à crescente desertificação das suas regiões interiores, até pelo predomínio de população envelhecida nestas regiões (Soeiro, 2016).

A taxa de crescimento da população em Espanha entre 2001 e 2011 foi de 14,6 %, claramente superior à registada em Portugal, sendo de 46.815.916 habitantes, no final de

2011, dividida em 49,6% homens e 50,4% mulheres. Contudo, as estatísticas indicam que, até aos 50 anos, esta percentagem é inferior nas mulheres, invertendo-se a tendência a partir dessa idade. A principal causa de aumento populacional em Espanha, nesta última década, deveu-se ao aumento da população estrangeira.

A Extremadura com uma população de cerca de 1,1 milhões de habitantes, apresentou um crescimento de 4,3%, um dos mais baixos do país. A evolução demográfica na Extremadura confirma a existência de uma população tradicionalmente escassa, quer em termos absolutos quer em termos relativos (Romão, 1999).

Em Espanha, e particularmente na região da Extremadura, a população idosa ultrapassa também a população jovem. As províncias de Cáceres e Badajoz apresentam, todavia, uma realidade distinta: enquanto a província de Cáceres apresenta uma estrutura da população mais semelhante às regiões portuguesas, com um maior peso da população idosa, Badajoz tem um índice de envelhecimento de apenas 97%. Badajoz é a única NUTS III, das sub-regiões do espaço fronteiriço em análise, a apresentar um saldo natural positivo uma vez que a sua população jovem é ainda superior à população com 65 ou mais anos.

Já quanto à taxa de mortalidade infantil, os dois países registaram em 2012 valores muito próximos: 3,4 ‰ em Portugal e 3,5 ‰ em Espanha.

Com os resultados apresentados no quadro 2.4., referente a dados do último censo, em 2011, a questão da empregabilidade torna-se crucial para o êxodo demográfico da população.

O processo de migração rural-urbana, comum na região em análise, gerou a desagregação das comunidades rurais e do capital social rural, o crescimento da população urbana e do desemprego urbano, potenciando a deterioração do capital humano e social nessa região (Martins, 2010).

Em conclusão, como causas do despovoamento são apresentadas a ausência e/ou insuficiência de: modernização e reestruturação do sector agrícola e consequente perda de competitividade dos seus produtos; valorização e promoção de algumas técnicas de produção tradicional, das suas artes e ofícios tradicionais e que são uma das riquezas do seu património cultural; dinamização e valorização das suas múltiplas potencialidades endógenas que são um dos principais vetores para a dinamização económica e social destas zonas de fronteira, sobretudo as do interior; incentivos económicos e sociais eficazes na valorização das atividades económicas destas zonas e no desenvolvimento dos seus sectores de base; redes organizadas e estáveis para a produção e distribuição dos seus diversos produtos; apoios sistemáticos e consequentes às redes de centros urbanos.

2.4.2 Cultura e Educação

Como refere a Comissão Europeia (2016), a cultura considerada no grupo dos obstáculos "intangíveis", inclui barreiras linguísticas, diferenças culturais e falta de confiança nas pessoas que vivem do outro lado de uma fronteira. Os obstáculos culturais, sendo em parte subjetivos, dependem de opiniões e experiências. Grandes barreiras culturais podem levar a mal-entendidos e a falta de confiança entre as pessoas. Durante muito tempo considerou-se que a política cultural regional parte do princípio de que as disparidades culturais regionais são uma riqueza, ao passo que as disparidades socio-económicas são uma injustiça. Pelo que, urge reduzir as segundas e preservar as primeiras, combatendo a decomposição da identidade e do desenvolvimento regional e reforçar a identidade coletiva e o desenvolvimento (Calheiros, 2003).

Por outro lado, a literatura em geral reconhece a existência de uma inter-relação entre os níveis de educação e de desenvolvimento de um país. Deste ponto de vista, o investimento em educação pode permitir alcançar um maior nível de desenvolvimento, mas também este, por sua vez, pode gerar acréscimos no nível educacional da população em geral (Caleiro, 2017).

O ambiente institucional e sociocultural é fator chave para o desenvolvimento das atividades empreendedoras no âmbito do espaço rural (Fuller-Love, Midmore, Thomas & Henley, 2006), englobando tanto aspetos educativos orientados para a obtenção de conhecimentos, como à aquisição de habilidades e capacidades, entre as que se encontram as relacionadas com o espírito empreendedor (Hansen & Hamilton, 2011).

A educação, favorece a obtenção de vantagens, para o indivíduo e para a sociedade, sendo essas vantagens medidas ao nível da saúde, da redução da desigualdade no rendimento, da produtividade, da redução dos efeitos nefastos da pobreza, da contribuição para a democratização, da promoção da paz e da estabilidade, do aumento das preocupações com as questões ambientais, e do aumento da competitividade económica. As vantagens em termos de competitividade económica de um determinado país, não são, particularmente, em função da quantidade de recursos naturais e do trabalho económico, mas do fator trabalho que, tendo mais formação educacional, pode aproveitar ao máximo, ou melhor, a tecnologia existente. Deste modo, em consequência de aumentos no nível de educação é possível o aumento de produtividade que gerará um maior crescimento económico (Sobrinho, 2010, p. 1231).

Neste âmbito, destacam-se a conveniência de promover a criação de infraestruturas educativas e de formação para o apoio ao empreendedorismo, especialmente em ambiente, como o do estudo em causa, em que se percebe a escassez de cultura empreendedora (Fernandes *et al.*, 2016), sabendo que a criação de ambientes empreendedores e de uma cultura favorável ao empreendedorismo pode ser incentivada por políticas regulatórias e de estímulo (Carvalho & Costa, 2012; Mason & Brown, 2014)), como sejam, os programas de apoio ao empreendedorismo e a formação específica que capacite o indivíduo ao desenvolvimento dos seus projectos e que aumente a tolerância ao risco, diminuindo o medo de arriscar.

2.4.2.1 Cultura

Segundo Torga (1976, p. 73), cultura sendo a capacidade táctica ou expressa, real ou potencial de cada um de nós se entender como ser vivo pensante, come, atua, convive, ama é, também, o quadro histórico e antepassado da nossa consciência ou possibilidade de comercialização.

Guidam e Bassand (1982, p. 15), apresentam como significado de cultura todos “os elementos que permitem a um ator, individual ou coletivo, situar-se num ambiente social e psíquico, interpretá-lo e transformá-lo, comunicar com os outros autores e transformar uma identidade”. Entendendo que a cultura é um conjunto de atitudes, modelos e sinais intrínsecos à nossa existência social envolvendo os diversos aspectos da nossa vivência, podendo ser classificada de três modos distintos: “o campo semântico, os modos de conhecimento e as visões do mundo” (Guidam & Bassand, 1982, p. 19).

Para Ferreira (1986, p. 415), “cultura é fundamentalmente a própria capacidade para interrogar o nosso tempo e, desta maneira, constituiu um modo avançado de se estar no mundo, ou seja, a capacidade de se dialogar com ele no espaço e no tempo em que nos inserimos”.

“O campo semântico (formado por signos, símbolos e sinais) exprime as necessidades e a cultura de um determinado grupo social, mais não é que uma das formas possíveis de representação do real. A mente humana representa e exprime a realidade a partir de dois graus de imagem” (Calheiros, 2003, p.23). “Uma direta, segundo a qual a própria coisa parece estar presente no espírito, como acontece na observação ou na simples percepção. A outra indireta quando, por qualquer razão, a realidade não pode apresentar-se em carne e osso à sensibilidade” (Durand, 1989, pp. 9-10).

Expressão de inúmeros grupos sociais, económicos, culturais e políticos, é fonte de informação externa, sobre a sua forma de atuação e de pensamento. (Calheiros, 2003, p.23).

Exerce uma poderosa função de herança social, através da qual se instituem processos sociais e psicológicos que vão modelar a conduta do homem público. No entanto, o agir humano só muito debilmente se encontra modelado pela sua própria fisiologia, visto os seus genes, ou seja, as suas fontes intrínsecas de informação, pouco dizerem acerca do "modus operandi" de cada um, face à sociedade. O que mais contribui para a estruturação da conduta humana são as fontes extrínsecas de informação. Na verdade, o ser humano atua segundo determinados esquemas mentais (Geertz, 1992, p. 91).

Para além disso, exprime uma certa cosmovisão da realidade. A cosmovisão retrata (Geertz, 1992)

a maneira como as coisas são na sua pura efetividade, na sua conceção da natureza, da pessoa, da sociedade. A cosmovisão contém as ideias mais gerais da ordem desse povo (...) o ethos torna-se como intelectualmente razoável ao assumir-se como representante de um estilo de vida implícito pelo estado de coisas que a cosmovisão descreve, e a cosmovisão torna-se emocionalmente aceitável ao ser apresentada como imagem do estado real de coisas da qual aquele estilo de vida é uma autêntica expressão. (pp. 118-119).

Por outro lado, é a partir do conhecimento, que advem, também, da cultura de uma nação, que se definem as normas comportamentais, indispensáveis para o entendimento da acção empreendedora nos diferentes territórios em estudo.

Na verdade, “O conhecimento é, portanto, um modo de ação sobre os homens e o seu ambiente” (Guindam & Bassand, 1982, p. 19).

Com sabemos, a diversificação de culturas e linguas, está no suporte da definição de identidade e formação de qualquer território (Reigado, 2009). No caso em estudo, as regiões de fronteira, afastadas dos grandes centros urbanos, predominantemente rurais, são marcadas por traços da cultura popular, refletidos em comportamentos marcados pela pobreza de fluxos informativos, fonte de importantes dissemelhanças culturais (Reigado, 2009). Contudo, o esbatimento de fronteiras culturais, sendo um processo mais complexo e longo, deverá ser enquadrado no esbatimento das fronteiras económicas, sociais, linguísticas, desportivas, científicas e tecnológicas. Como forma de potenciar esse esbatimento, podemos referir a criação de um observatório transfronteiriço de recolha e divulgação de informação referente às diferentes áreas, bem como a criação de programas de desenvolvimento local

integrado multidimensionais e de centros de investigação e inovação e infraestruturas de aproveitamento e valorização de recursos (Reigado, 2001).

A língua e a cultura de um povo devem ser estimuladas e preservadas, pois é essa a sua identidade. Neste contexto, o esbatimento de fronteiras, não é entendido como o apagamento da especificidade de cada povo, mas sim, como a aculturação a longo prazo, em que se transformam mentalidades através do desenvolvimento de ações, na perspectiva do ensino formal e do ensino informal. É importante a sua concretização pela via do intercâmbio de alunos e professores, nos vários graus de ensino, e pela via do ensino da língua (Reigado, 2009).

As povoações raianas sempre se relacionaram com o outro lado da fronteira como se ela não existisse. Esta relação teve obviamente marcas na cultura e na língua. Quer o português na Extremadura espanhola, quer o espanhol no Alentejo tem o seu número elevado de falantes e, nas escolas, essas línguas assumem cada vez mais um papel importante no desenvolver da relação com o mundo e com o expandir horizontes. Em Espanha, três em cada quatro pessoas que estudam português aprendem a língua na Extremadura. Esta comunidade autónoma é a única que tem mesmo secções bilingues de português; são 72 os centros educativos que têm o português como oferta formativa de segunda língua estrangeira e 11 como terceira.

Na Extremadura a única língua reconhecida como oficial é o castelhano, apesar de no seu território se falarem outras, como o português oliventino, na comarca de Olivenza, o português de Herrera de Alcántara, o português de Cedillo, em algumas fazendas de Valencia de Alcantara e de La Codosera. Algumas escolas de Extremadura oferecem o ensino de português como língua estrangeira, mas nem sempre em níveis que levam os alunos a dominar o idioma. Também, no vale do Jálama, fala-se o idioma extremeño, xalima ou xalimegu, classificado como bem de interesse cultural, com proteção especial pela Junta de Extremadura. Esta é a língua que depois do espanhol tem um maior número de falantes, mas apesar de desfrutar de reconhecimento por parte de organizações internacionais está em perigo de desaparecimento, pela falta de proteção, normalização e cobertura educacional privada ou pública.

O início do ensino do espanhol em Portugal começou numa fase mais tardia comparativamente com outras línguas estrangeiras por diversos motivos, entre os quais, a crença de que a aprendizagem da língua espanhola seria prescindível devido às semelhanças entre as duas línguas que, conseqüentemente, contribuía para a redução das dificuldades na comunicação entre portugueses e espanhóis de acordo com Artos (2005). No início dos

anos 90, mais precisamente em 1991, o ensino da língua espanhola marcou presença no ensino básico e secundário das escolas públicas portuguesas. Porém, numa fase inicial, a implementação do ensino do espanhol em Portugal verificou-se apenas em duas escolas, uma vez que se tratava da introdução de uma língua em fase experimental. Em 1994, o ensino do espanhol consolidou-se nas escolas portuguesas, mas só em 1997 passou a fazer parte do 3º ciclo do ensino básico através da elaboração e homologação do Programa de Espanhol – Nível de Iniciação (3º ciclo) desenvolvido pelo Ministério da Educação (MEC). De acordo com os dados apresentados pelo MEC (Abreu, 2011), a maioria das escolas portuguesas que oferecem o espanhol como ensino de língua estrangeira situam-se maioritariamente nas regiões Norte e Centro do país.

A crescente procura verificada ao longo dos últimos vinte anos reflete uma visão cada vez mais positiva e vantajosa do ensino do espanhol por parte dos portugueses, não só nas escolas públicas portuguesas como também nas universidades e centros de línguas pois como afirma Mira (2012, p. 97), “El inicial interés fronterizo por el aprendizaje del español se extendió a todo el país. El español ya es la segunda lengua extranjera más solicitada en incontables escuelas y centros escolares públicos y otros de Portugal. El francés ha perdido su segunda posición”.

2.4.2.2 Educação

Continuando a merecer a devida importância por parte de inúmeras organizações mundiais, desde o século XX, a educação (UNESCO, 2005, United Nations Development Programme, 2008) começou a ser relevante, após 1930, sob a perspectiva económica, com o economista norte-americano, Harold F. Clark e a publicação do estudo intitulado “Economic Effects of Education”.

Gary Becker, galardoado pelo prémio Nobel da Economia, em meados da década de 70, chamou a atenção para a importância económica da educação, enquanto investimento em capital humano (Becker, 1975).

Por seu lado, a UNESCO, retratando a importância do ensino, define os 4 pilares educacionais para o século XXI, a saber: 1 - Aprender a Ser - competência pessoal ligada ao conhecimento de si próprio; 2 - Aprender a Conviver - competência social; 3 - Aprender a Fazer - competência produtiva; 4 - Aprender a Conhecer - competência cognitiva.

Apartir dessa data até ao momento atual, a literatura sobre o tema tornou-se extensíssima, e, por isso, impossível de ser cabalmente analisada, mesmo que de uma forma sumária.

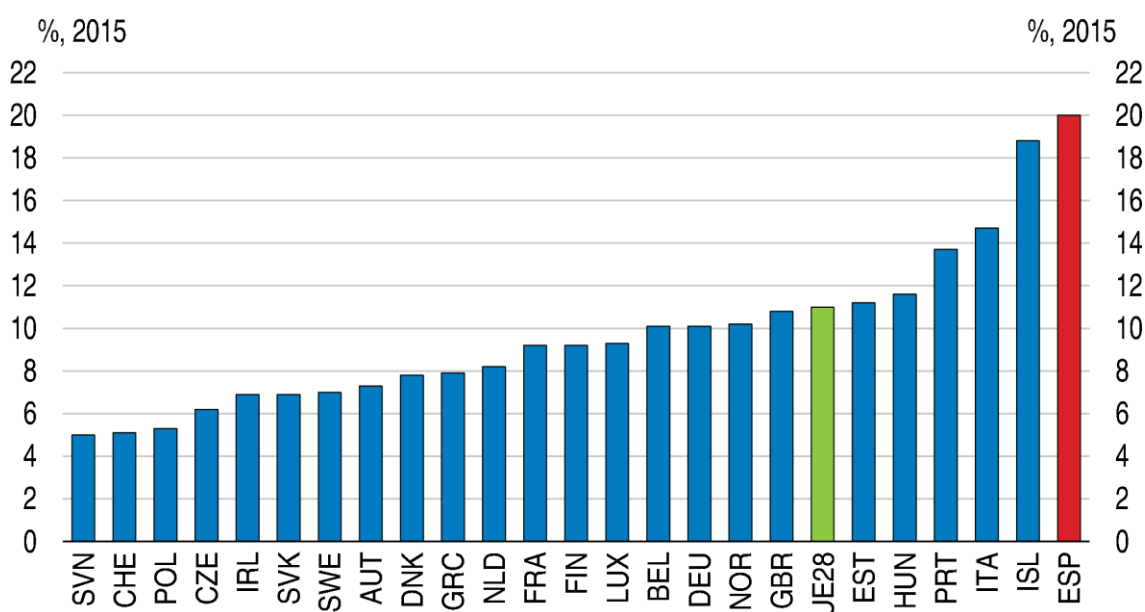
Ainda assim gostaríamos de salientar alguns aspectos com particular relevância para a aplicação empírica deste trabalho.

No contexto específico deste trabalho podemos referir que, o retrato territorial de Portugal é também reflexo do estado da sua educação: se por um lado a população está em declínio, as condições de vida melhoraram significativamente com mais e melhor acesso a serviços como a educação e a saúde. O número de alunos inscritos no ensino superior aumentou 75% em 30 anos e, o número de enfermeiros 85%. Em 1960, a taxa de mortalidade infantil era de 77 óbitos por cada 1000 nascimentos, em 2014 é de 2,9, reflexo de cuidados de saúde primários de excelência. Não de somenos importância é a notória melhoria do nível de vida das famílias, refletido por exemplo, no aumento de 35% na habitação própria.

Em Portugal, existem cerca de três centenas de estabelecimentos de ensino superior no país (ensino público e privado), 67% dos quais estão localizadas nas regiões do Norte e Lisboa. Acresce que 93% dos alunos se concentram nas regiões de Lisboa, Norte e Centro (dados INE, 2015).

Em 2016, 27,9% da população em Espanha e 25,1% da população em Portugal estavam em risco de pobreza ou exclusão social. O valor apurado para a UE no seu conjunto foi 23,5%, facto que conduz ao abandono precoce da educação. Como podemos verificar pelo gráfico 2.2, a Espanha, em 2015 estava no primeiro lugar da tabela, segundo dados Eurostat, estando Portugal em quarto lugar, em relação aos restantes países da Europa

Gráfico 2.2 - Abandono escolar prematuro



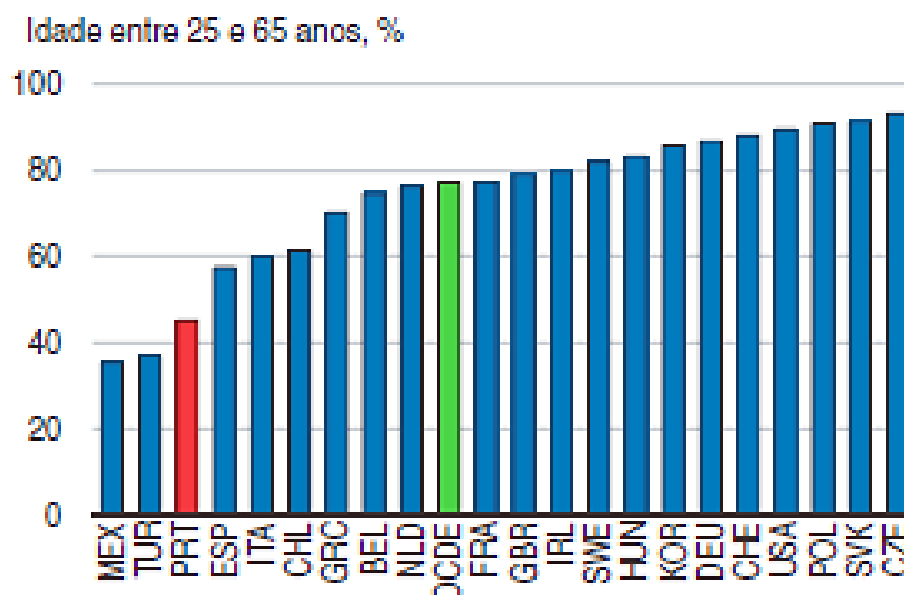
Fonte: Eurostat (2016), Early leavers from education and training”, base de dados de Eurostat, dezembro

Quer em Portugal, quer em Espanha, o abandono precoce de educação e formação na população entre 18 e 24 anos diminuiu bastante no período 2007-2016. Essa redução foi maior em Portugal (de 36,5% para 14,0%) do que em Espanha (de 30,8% para 19,0%). Porém, os valores de ambos os países continuam acima dos verificados para o conjunto da União Europeia: 14,9% em 2007; 10,7% em 2016.

Por outro lado, pelo gráfico abaixo, Portugal e Espanha estão lado a lado entre os países com menor número de alunos a concluir o ensino secundário. Contudo, a Espanha, estando melhor que Portugal, conta com uma taxa de escolarização total no ensino primário em que mais de metade dos alunos frequentam o ensino público. Por outro lado, na última década o acesso ao ensino superior aumentou de 29% em 2005 para 35% em 2015. Os estudantes universitários espanhóis são três vezes mais que os estudantes de formação profissional, uma proporção inversa à procura real do mercado de trabalho. Existe um grande desequilíbrio entre os quase 1,6 milhões de universitários e os 520 mil alunos de formação profissional, em números que contrastam com a realidade económica e produtiva. Cerca de metade dos espanhóis entre os 25 e 64 anos deixa os estudos quando acaba o ensino obrigatório, sendo de 49% o volume de cidadãos deste grupo que só possui estudos obrigatórios.

Gráfico 2.3 - População com ensino secundário completo

População que concluiu o ensino secundário



Fonte: OCDE (2016a), Education at a Glance 2016.

Na Espanha, em 2014, as mulheres representavam 60% dos licenciados pela primeira vez em programas de licenciatura universitária ou equivalentes e 49% nos de doutoramento ou equivalente. Este valor é ligeiramente superior à média da OCDE, que é de 58% e 47%, respetivamente. A distribuição por sexo, em cada setor de estudo, na Espanha é semelhante à média da OCDE, com a única exceção de engenharia, produção industrial e construção, onde a diferença entre ambos os sexos é muito acentuada: apenas 5% das mulheres completaram os seus estudos nesse campo, comparado a 40% dos homens. A média da OCDE, por outro lado, é de 31% dos homens e 7% das mulheres.

A taxa de desemprego das pessoas com idades compreendidas entre os 25 e os 64 anos que concluíram a segunda fase do ensino secundário ou a formação pós-secundária não profissional em Espanha é de 20,5%. Este número excede a média de 7,7% da OCDE e 9,1% da UE22, e representa a segunda maior taxa dos países da OCDE e países associados, atrás da Grécia (27,3%). Tanto a Grécia quanto a Espanha tem altas taxas de desemprego em geral em todos os níveis de ensino.

Em Portugal, de acordo com o último censo, a população que possui o ensino superior representa cerca de 12% e a população que possui o ensino secundário completo representa cerca de 13%. Os graus de ensino correspondentes ao 3º e 2º ciclo atingem cerca de 16% e 13% da população, respetivamente. O ensino básico, 1º ciclo, corresponde ao grau de ensino concluído por 25% da população. Enquanto a população sem qualquer grau de ensino corresponde a 19%.

Podemos observar que as qualificações mais elevadas se verificam nas mulheres, sendo que do total da população que possui o ensino superior completo, cerca de 61% são mulheres. Esta situação repete-se também para o ensino secundário, com predomínio das mulheres (52%). No caso do 2º ciclo e 3º ciclo, a percentagem de homens é superior à das mulheres. Para o nível de ensino básico, 1º ciclo, volta a predominar as mulheres com 51,8% do total da população. Sem qualquer nível de ensino, a percentagem de mulheres é de 56,5%.

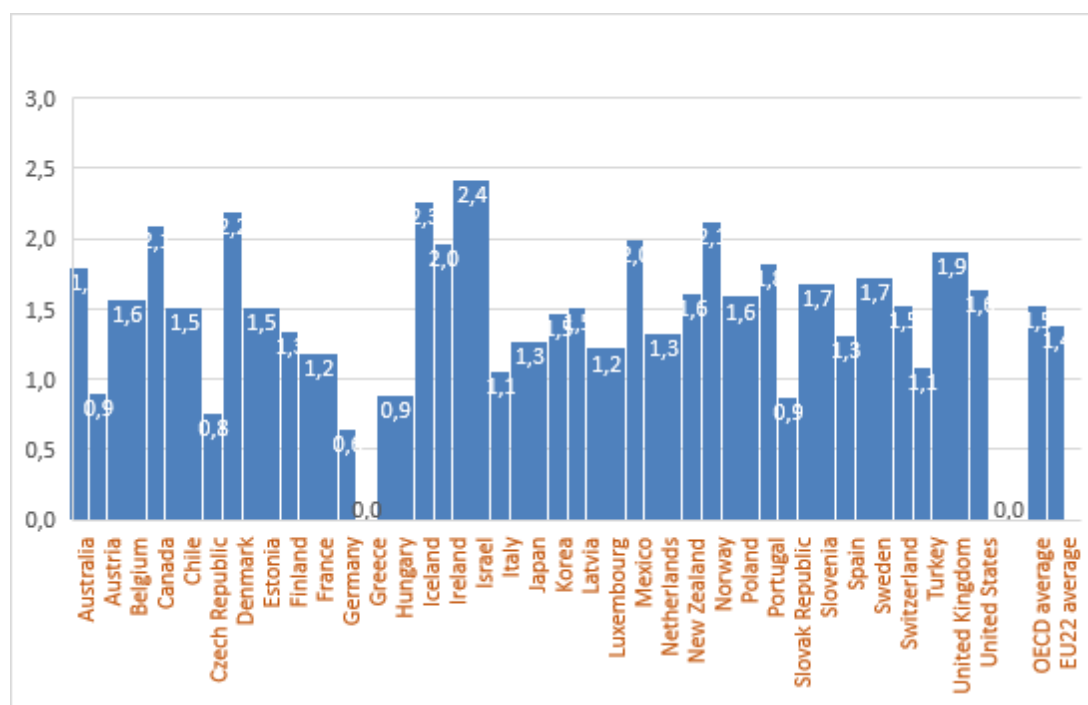
Em Espanha, a maior parte do financiamento público com a educação primária, secundária e pós-secundária não terciária vêm dos governos regionais (80% sendo a média da OCDE de 22%), ao contrário da maioria dos países da OCDE em que esses fundos vêm do governo central com uma média de 56%.

A despesa pública com educação em percentagem da despesa total, nos países da OCDE, não sofreu alteração significativa entre 2008 e 2013, e permanece em cerca de 11% de média. Em Espanha, no ano 2008, o percentual destinado à educação cifrou-se em cerca de 9% da sua despesa pública total, sendo que em 2013 não ultrapassou os 8%. Isto, combinado com

uma queda de 5% do produto interno bruto (PIB) nos anos após a crise, tem conduzido uma redução no gasto público total em educação neste país.

Como podemos verificar pelo gráfico 2.4, em 2013, 55% do financiamento público de todo o ensino, primário, secundário e não superior pós-secundário nos países da OCDE veio do governo central, e 22% do governo local e regional. Em Espanha, 80% do financiamento público provém de governos regionais, 15% do governo central e apenas 6% dos governos locais, sendo

Gráfico 2.4 – Despesas com Educação em Percentagem do PIB (2013)



Fonte: Elaboração própria com base em, <http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/education-at-a-glance-2016-indicators.htm>

Na última década, houve uma expansão significativa do acesso ao ensino superior, e a percentagem de adultos que atingiram esse nível de educação aumentou na maioria dos países, inclusive na Espanha. Entre os que compõem a OCDE, 35% dos adultos com idades entre 25 e 64 anos completaram o ensino superior em 2015, em comparação com 27% em 2005. Na Espanha, a tendência foi muito semelhante e esta taxa aumentou de 29% em 2005 para 35% em 2015. Se os modelos atuais forem mantidos, 59% dos jovens adultos na Espanha devem formar-se pela primeira vez num curso superior em algum momento de suas vidas, superando a média de 49% nos países da OCDE.

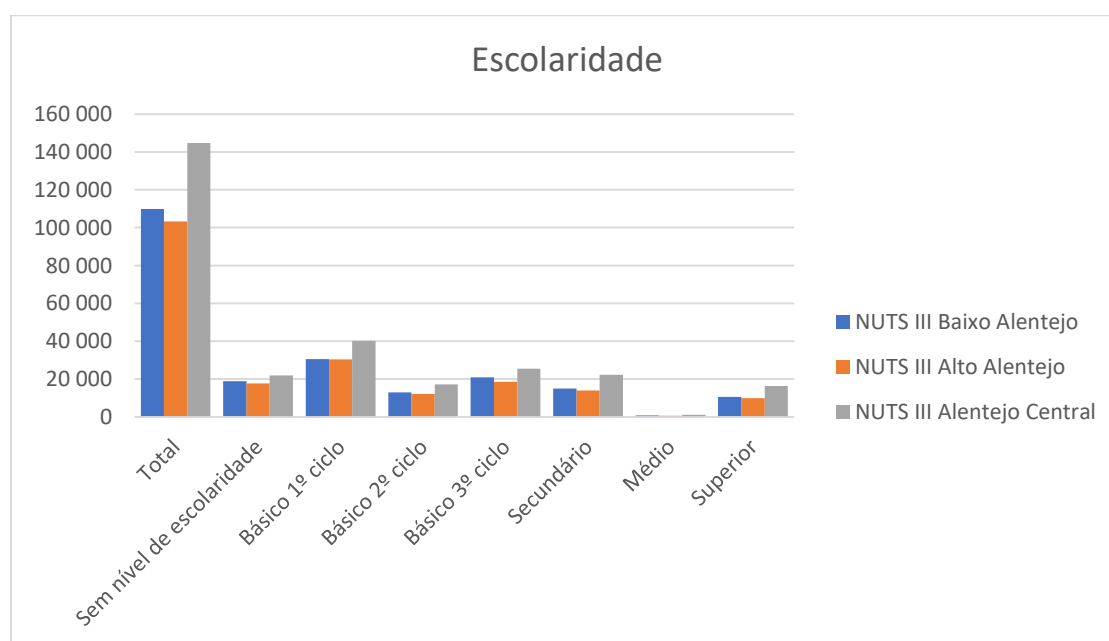
Em termos da localização da população, de acordo com o nível de ensino completo, verificámos que 37% da população com curso superior reside na região de Lisboa, 30% na região Norte e 19,6% na região Centro. A Madeira aparece a seguir, com 9,9%, o Alentejo com 8,9% e, finalmente, em último, os Açores com 8,4%.

De acordo com os dados do Eurostat, a taxa de população em risco de pobreza ou exclusão social para esta região situa-se em 38,4%, sendo uma das regiões, ao lado da Andaluzia, com uma taxa mais elevada, o que é preocupante face à média UE de 24,9% (Soeiro *et al.*, 2016).

Por seu lado as regiões em estudo, em termos de educação, apresentam uma elevada taxa de abandono escolar (21%), estando a Extremadura com os piores resultados, contudo, a situação está em diminuição desde 2008, verificando-se, igualmente, um aumento de população com formação superior.

Quanto ao Alentejo registaram-se aumentos consideráveis dos níveis de escolaridade, em particular no nível secundário e superior, embora com valores ainda abaixo das médias nacionais, mas os maiores valores são apresentados pelo Alentejo Central. Em relação ao nível de escolaridade do ensino secundário (Gráfico 2.5.), o menor nível face à média nacional traduz a existência de fenómenos de abandono e insucesso escolar com alguma importância, que terão reflexos negativos futuros nos níveis de qualificação da população ativa. Contudo verifica-se que é no Alentejo Central que a situação é menos preocupante, sendo o Alto Alentejo a área com piores resultados.

Gráfico 2.5 - Escolaridade por níveis de ensino no Alentejo - 2015



Fonte: Elaboração própria, com base em dados ine.es e ine.pr

As Instituições de Ensino Superior existentes nas regiões em estudo, do lado espanhol, são a Universidade da Extremadura, presente em Cáceres e em Badajoz, e o do lado português, o Instituto Politécnico de Portalegre presente em Portalegre e em Elvas (Alto Alentejo), a Universidade de Évora (Alentejo Central) e o Instituto Politécnico de Beja (Baixo Alentejo), presentes nas respetivas cidades.

De facto, as características dos recursos humanos a incorporar numa empresa permitem aferir se o capital humano (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2011) tem influência sobre o nível de empreendedorismo nas regiões. Características como a idade, o sexo, habilitações académicas, qualificações específicas, conhecimento do setor, competências linguísticas, conhecimento direto prévio do candidato, referências profissionais e trabalhos anterior, motivação e vontade de trabalhar são determinantes na qualidade empreendedora (Kelley, Singer & Herrington, 2016; Evans & Leighton, 1990; Lee; Florida & Acs, 2004).

Face ao retrato educacional desta região é essencial ultrapassar o legado histórico de uma força de trabalho pouco qualificada para melhorar o nível de vida dos portugueses e espanhóis. Apesar do progresso registado, o sistema de ensino pode dar um maior contributo para elevar os níveis de qualificações e reduzir a associação existente entre os resultados da aprendizagem e as origens socioeconómicas dos alunos (OCDE, 2015).

2.4.3 Atividade Económica

O crescimento económico mundial tem sido um processo assimétrico, gerando elevadas diferenças de rendimento entre variadas zonas do globo (Martins, 2010).

Contudo as regiões de fronteira são, em regra, zonas deprimidas económicas e socialmente, com indicadores abaixo das médias nacionais, apresentando alguns pontos de contacto e de identificação a nível de costumes, cultura e interesses. Essa debilidade económica é agravada pela distância e perifericidade de ambas as regiões em relação aos centros mais desenvolvidos de Espanha e Portugal (Reigado & Matos, 2001, pp.347-348), traduzindo-se em uma frágil estrutura produtiva, agravada pela penalizadora evolução demográfica e custos específicos de contexto devido à desarticulação fiscal, administrativa e de distintas políticas sectoriais (Fernandes *et al.*, 2016).

O desenvolvimento económico destas duas regiões assentou, fundamentalmente, na atividade agrícola, cujas características resultaram em grande parte da morfologia e do clima dos seus territórios. Com efeito, as regiões nunca se desenvolveram industrialmente (Romão,

1998.) e a atividade agrícola tem sido abandonada pela escassez cada vez maior de população.

Apresentando dificuldades acrescidas, a criação de emprego, em geral, e em particular no meio rural, fundamentalmente em três diferentes níveis, ao nível do contexto externo, da empresa e do indivíduo. Sendo que ao nível do contexto externo destaque-se a crise económica que se tem vindo a sentir em Portugal e em Espanha nos últimos anos, com efeitos na retração do consumo. Ao nível da empresa há várias dificuldades, designadamente, falta de informação, demora nos licenciamentos e nos processos burocráticos, elevados encargos da política fiscal, da segurança social e da criação de empresas. Aspectos como a inexistência de um fundo de garantia para pequenos investimentos, é um problema que persiste e que impede o acesso ao crédito bancário. Para além disto, as empresas no interior debatem-se com fatores desfavoráveis acrescidos resultantes da localização, maiores distâncias a percorrer para o abastecimento de bens e serviços e baixa densidade demográfica que afectando o seu mercado (rarefação de clientes) também lhe dificulta o acesso a mão de obra qualificada (Alberto & Ferreira, 2008).

A evolução económica provocou também profundas alterações na estrutura do emprego, acentua-se a terciarização, dando-se maior ênfase ao consumo em detrimento da produção. Para além das suas incidências sobre o consumo, esta nova estrutura socioeconómica, afeta também na frequência dos tempos livres, os quais são cada vez maiores em virtude da redução do horário de trabalho, na institucionalização das férias pagas, na antecipação da idade de reforma e na institucionalização dos fins de semana de dois dias (Calheiros, 2003, p. 63).

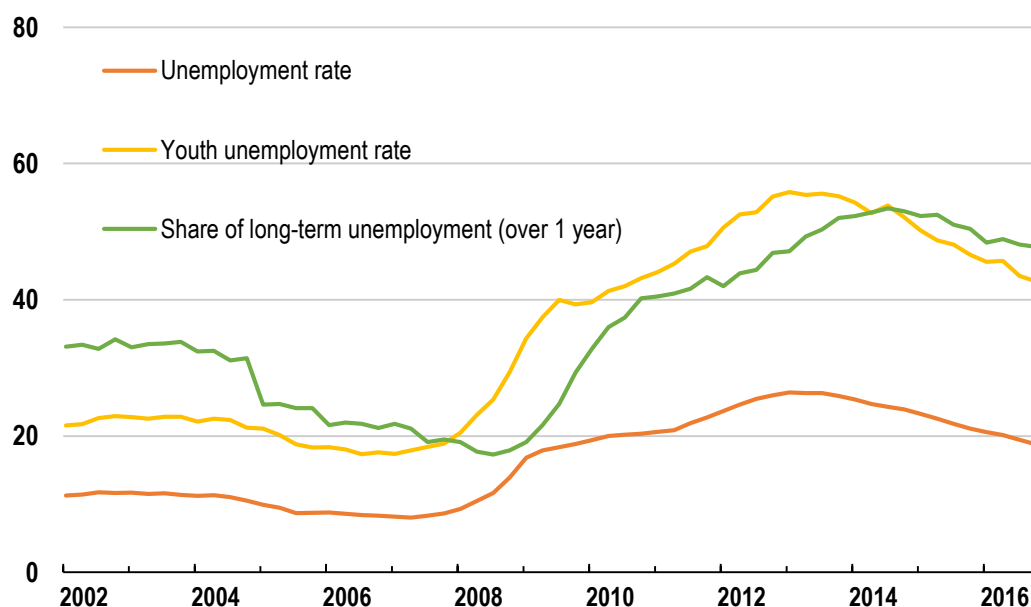
De facto, com a crise económica e o aumento da taxa de desemprego, não só o número de imigrantes permanente em Portugal tem vindo a diminuir, como as taxas de emigração da população portuguesa dispararam, criando assim uma situação de saldo migratório negativo desde 2011 até 2016 (INE, 2016). Estas alterações terão um impacto acentuado no número de jovens (portugueses e estrangeiros) dos escalões etários mais velhos, muitos dos quais em processo de inserção no mercado de trabalho, ou em processo de definição dos seus percursos profissionais.

A crise económica que afetou a Europa deixou, também, uma marca indiscutível ao longo da fronteira entre Portugal e Espanha, com um elevado desemprego jovem e um crescente desemprego de longa duração (44%) (Soeiro *et al.*, 2016).

Em Espanha (Graf. 2.6) o emprego está a aumentar em média 3% ao ano, tendo a taxa de desemprego caído de 26%, em 2013, para cerca de 19%, sendo o desemprego jovem de

42,7%. O mercado de trabalho caracteriza-se por uma elevada percentagem de trabalhadores temporários (25,7% em 2015) e o trabalho a tempo parcial aumentou durante a crise, atingindo atualmente 15,2%, sendo mais de metade involuntário.

Gráfico 2.6 - Evolução do desemprego em Espanha



Fonte: OECD (2017), OECD Employment and Labour Market Statistics (database), February; and Eurostat (2017), "Employment and unemployment (Labour Force Survey)", Eurostat Database, February.

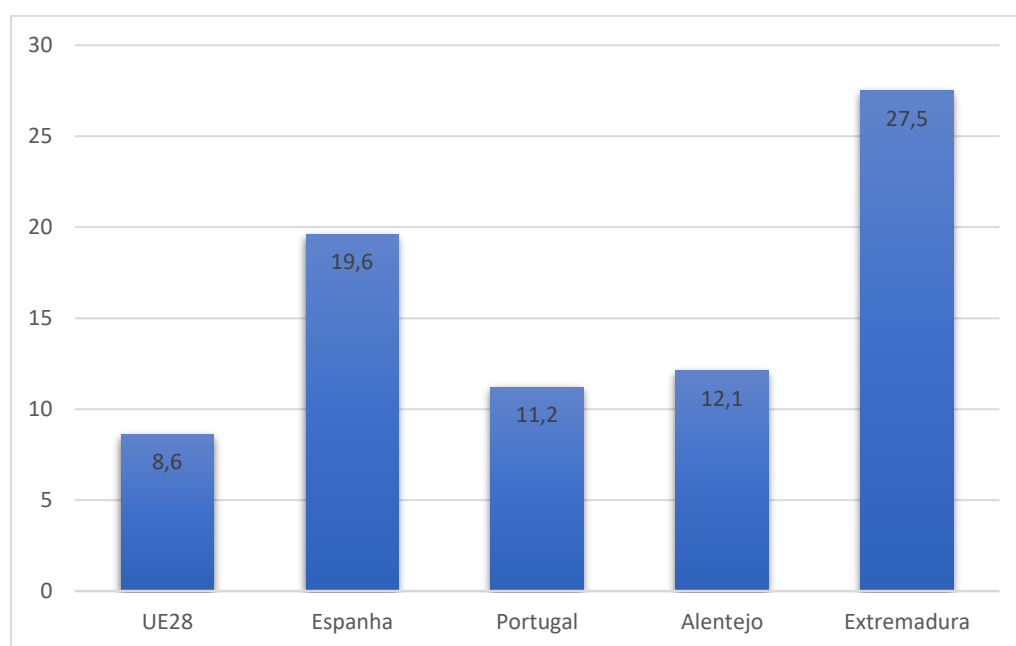
Os trabalhadores temporários e a tempo parcial sofrem de períodos de desemprego e de emprego, o que reduz os seus rendimentos e aumenta a pobreza (OCDE, 2015).

Em Portugal, a taxa de desemprego tem vindo a diminuir, mas permanece num nível elevado em torno dos 11% (Graf. 2.7). Entre os jovens, a taxa de desemprego de 26,1% reflete os problemas significativos que persistem no mercado de trabalho. O aumento do desemprego tem sido a causa principal do aumento da desigualdade na distribuição dos rendimentos no rescaldo da crise financeira. A taxa de desemprego de longa duração caiu menos do que a taxa de desemprego geral, mantendo-se nos 6,2% após ter atingido um pico acima dos 10% em 2013.

Como podemos ver pelo gráfico abaixo, taxa de desemprego na região do Alentejo apresenta um valor sensivelmente equivalente a um terço do valor da região da Extremadura, e pouco superior, 1%, à média nacional, fruto, certamente, da maior debilidade do tecido económico regional, o que contrasta com a situação da região espanhola que é o dobro da média do seu país.

Esta taxa no Alentejo, é transversal ao conjunto da população ativa, mas afeta com principal preponderância o grupo das mulheres (18,1%), que sofrem aumentos continuados desde 2007, enquanto que o desemprego masculino registou mesmo um ligeiro decréscimo no último ano (15,7%) (CCDR, 2014).

Gráfico 2.7 – Taxa de Desemprego – 2016



Fonte: Elaboração própria, com base em ine.es e ine.pt

A taxa de desemprego na região da Extremadura, em 2016, situou-se em mais do dobro da região Alentejo, continuando acima da média do seu país em quase 8%. Por sua vez, o Alentejo mantém-se acima da média nacional, em cerca de 1%. Os dois países estão acima da taxa média da EU, contudo a Espanha, com mais do dobro, cerca de 11% mais.

Tal como a CCRA (Comissão de Coordenação da Região Alentejo) reconhece no documento de apresentação do Pacto Territorial para o desenvolvimento e o Emprego no Alentejo (Galego, Alegria & Garcia, 1988), esta região possui uma série de constrangimentos ao seu desenvolvimento, nomeadamente:

1. Elevados níveis de repulsão e envelhecimento, com a consequente perda de vitalidade demográfica;
2. Reduzidos níveis de qualificação e instrução de recursos humanos;
3. Elevado número de pessoas desempregadas e sub-empregadas;
4. Reduzida diversificação da base económica com grande dependência do sector agrícola, dos serviços públicos e das transferências de rendimento;

5. Debilidade do tecido empresarial.

Entre 2013 e 2017, os valores do salário mínimo mensal (considerando a remuneração anual dividida por 12) em Portugal e em Espanha aumentaram, respetivamente, de 566 € para 650 € e de 753 € para 826 €. É claro o contraste com os valores mínimo e máximo existentes na UE no mesmo período: a Bulgária passou de 159 € para 235 € e o Luxemburgo de 1 874 € para 1 999 € (OCDE, 2017)

O nível de instrução dos empregados no ano 2016 era claramente mais elevado em Espanha (43,2% possuíam um grau de ensino superior) do que em Portugal (44,0% não tinham ido além do 3.º ciclo do ensino básico).

Face ao exposto, e analisando o quadro abaixo apresentado, é factual que o índice de população desempregada seja maior nas regiões em estudo do que nos países de que fazem parte, apresentando a Extremadura um valor mais do dobro do Alentejo.

Quadro 2.5 - População, Emprego, e Desemprego - 2016

Milhares	População Ativa	População Empregada	População Desempregada	Ind. Pop. Ativa	Ind. Pop.Des
Espanha	22.823	18.813	3.487	49	15
Extremadura	463	357	106	43	30
Portugal	5.178	4.605	573	50	11
Alentejo	343	302	41	45	12

Fonte: Elaboração própria com base em, www.pordata.pt/Portugal/Densidade+populacional+segundo+os+Censos-412

Com base no estudo de Vaz, Barbosa, Cesário & Guerreiro (2003) sobre a atratividade regional das zonas rurais do sul da Europa, onde se inclui as áreas em análise, identificaram-se um conjunto indicadores de atratividade regional de todos os países do sul da Europa, por regiões, os quais foram classificados (a Itália foi excluída devido a inconsistências de dados) em três grupos de acordo com o quadro 2.6. abaixo apresentado.

Estes três grupos, criados com base nas características regionais de atratividade para as empresas, sendo o primeiro grupo, aquele em que se insere a região Alentejo, o que respeita a condições de atratividade para negócios inadequadas, o segundo, o que apresenta algum potencial de crescimento começando a indicar uma atratividade média; e, onde se insere a Extremadura, e finalmente, o terceiro grupo, o que mostra ter condições de sucesso para estabelecer estruturas e mantê-las auto-sustentáveis e estáveis.

Quadro 2.6 - Atractividade regional

Cluster 1 Inadequate conditions	Cluster 2 Potencial for growth	Cluster 3 Successful conditions
Anatoliki Makedonia, Thraki	Attiki	Champagne
Kentriki Makedonia	Galicia	Picardie
Dytiki Makedonia	Asturias	Haute-Normandie
Thessalia	Cantabria	Centre
Ipeiros	Pais Vasco	Basse-Normandie
Ionia Nisia	Navarra	Bourgogne
Dytiki Ellada	Rioja	
Stereia Ellada	Aragón	
Peloponnisos	Madrid	
Voreio Aigaio	Castilla-La Mancha	
Notio Aigaio	Extremadura	
Kriti	Cataluña	
Baleares	Comunidad Valenciana	
North	Andalusia	
Centro	Murcia	
Alentejo	Canárias	
Algarve	Lisbon and Tagus Valley	
Azores		
Madeira		

Fonte: Elaboração própria, com base em Vaz *et al.*, 2003

Face ao estudo, o Alentejo e a Extremadura, situam-se em diferentes grupos ao nível da atratividade para as empresas, apresentando estruturas socioeconómicas e de governação distintas.

O Alentejo está incluído no grupo de regiões de baixa e constante perda de densidade populacional, com poucos centros urbanos, fracas acessibilidades, baixo nível de investimento privado e no que diz respeito às atividades de investigação e desenvolvimento (I & D), estas são poucas e basicamente apoiadas pelo setor público. Também neste cluster verifica-se falta de qualificação da mão de obra o que afeta a procura por parte das empresas levando à falta de estabilidade dos empregos. O segundo grupo observado inclui a Extremadura, integra regiões com bons acessos, níveis de formação mais elevados, maiores centros urbanos o que potencia a densidade populacional, maior esforço em I & D, estando as empresas localizadas neste grupo cientes da sua importância, denotando sinais de querer integrar essas atividades nos seus processos de produção.

Por seu lado, o Ministério da Economia Português, na análise SWOT da economia Portuguesa (Quadro 2.6.), reconhece as fortes assimetrias regionais como um ponto fraco na economia do país.

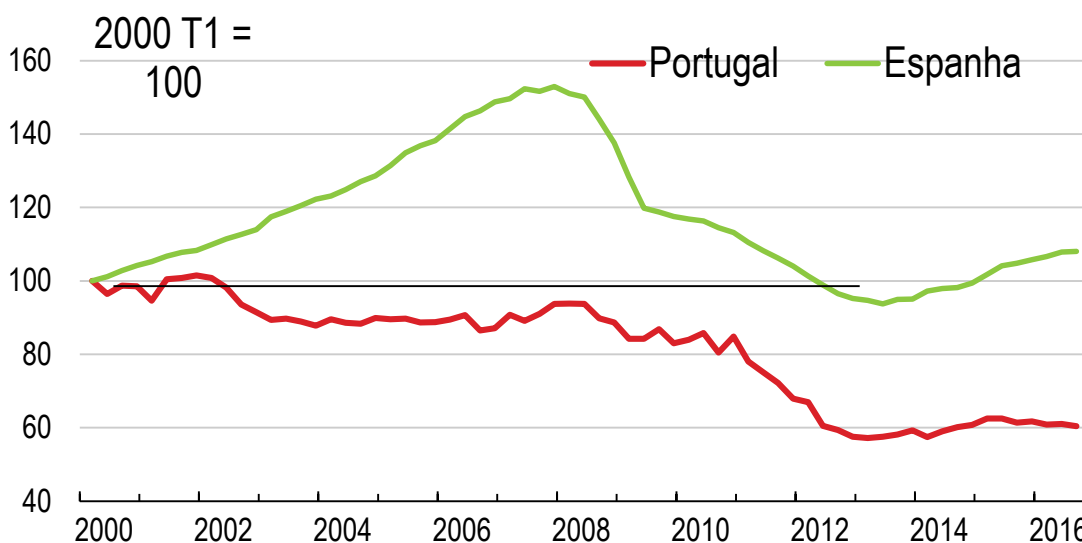
Pontos Fortes	<ul style="list-style-type: none">○ Fazer parte da União Europeia;○ Dinâmica de modernização e internacionalização de certos estratos do sector empresarial;○ Bom desempenho económico nos últimos anos;○ Boa situação geográfica, na medida em que assiste o cruzamento de rotas internacionais de transporte de passageiros e mercadoria;○ Condições naturais, climatéricas, ambientais e de património histórico e cultural favoráveis
Pontos Fracos	<ul style="list-style-type: none">○ Baixa produtividade da economia, provocada pelas baixas habilitações literárias e qualificações da população, e por um sistema científico e tecnológico pouco desenvolvido○ O modelo de crescimento económico ainda baseado no reforço do capital físico e assente nos fatores imateriais da economia;○ A sua situação periférica da Europa;○ Assimetrias regionais relevantes.

Fonte: Ministério da Economia.pt

Portugal encontra-se numa posição mais desfavorável, isto porque, ao contrário de Espanha que começou a modernizar a sua indústria e a criar um novo modelo económico antes da adesão à EU, Portugal apenas iniciou a modernização da sua indústria e começou a criar uma maior abertura ao exterior com o apoio dos fundos comunitários. Pelo que é urgente a diversificação e mudança na estrutura produtiva para a melhoria da competitividade e para o crescimento produtivo do país (Soeiro *et al.*, 2016).

O investimento em Portugal está em níveis muito baixos, indicando que o nível de confiança dos empresários é baixo e que a capacidade produtiva do país não está a melhorar. Ao contrário da Espanha, que após 2012 vem melhorando a sua capacidade produtiva estando na média dos países da EU-28, como podemos verificar pelo Gráfico 2.8.

Gráfico 2.8 - Evolução da formação bruta de capital fixo



Fonte: OCDE (2016), *OECD Economic Outlook: Statistics and Projections* (base de dados).

Por outro lado, nas regiões em análise o retrato empresarial é débil, sendo que no caso português é na região de Lisboa, Norte e Centro que se concentram 84% do total das empresas nacionais e 89% das empresas ligadas à indústria transformadora.

Continuar a reequilibrar a economia implica mais investimento. Neste contexto, algumas medidas assumem um papel fundamental, como a eliminação do crédito malparado dos balanços dos bancos, a resolução de ineficiências existentes nos processos de insolvência e a abertura de novas fontes de financiamento. Os incentivos a novos investimentos podem ser reforçados através de melhorias ao nível da eficiência judicial, da reforma administrativa, reformas da regulamentação dos mercados de produtos ou menores custos do trabalho. Uma avaliação sistemática das reformas do passado pode ajudar a identificar outras áreas onde novas reformas estruturais são necessárias (OCDE, 2017).

Entre 2006 e 2016, a participação da indústria no valor acrescentado da UE-28 caiu de 0,9% para 19,3%. Por seu lado, os serviços contribuíram com 73,9% do valor acrescentado bruto total da UE-28 em 2016, em comparação com 71,8% em 2006. Por seu lado, a importância relativa dos serviços foi particularmente elevada no Luxemburgo, Chipre, Malta, Grécia, Reino Unido, França, Países Baixos, Bélgica, Portugal e Dinamarca, onde representavam pelo menos três quartos do valor acrescentado total.

Esta mudança estrutural, em que o sector primário perdeu terreno a favor do sector terciário, é resultado, pelo menos em parte, de fenómenos como mudanças tecnológicas, desenvolvimento de preços relativos, terceirização e globalização, muitas vezes resultando

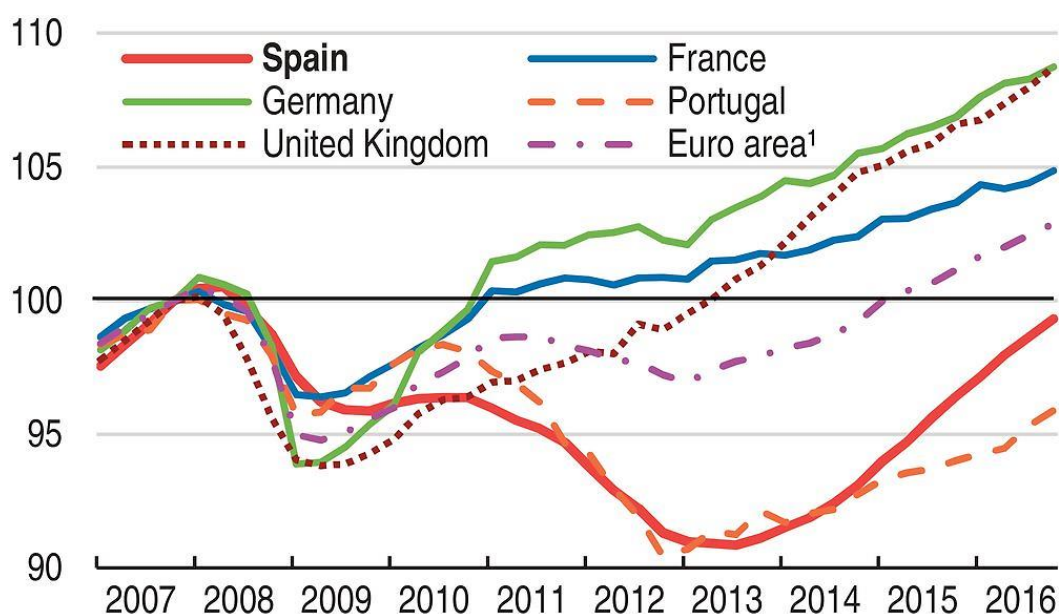
em atividades de fabricação e alguns serviços (aqueles que podem ser fornecidos remotamente, como por meio de call centers) que mudaram para regiões com custos de mão-de-obra mais baixos, tanto dentro, como fora da UE.

Até aos anos 60, o setor primário foi em Portugal o mais importante, sendo que nesta década a população a trabalhar na agricultura desceu rapidamente de 42%, em 1960, para 32%, em 1970, continuando esta queda até aos dias de hoje, situando-se atualmente em pouco menos de 12%. Contudo, em 2012, Portugal registou, relativamente aos restantes países da EU-28, a quarta maior percentagem de população empregada no setor “Agricultura, silvicultura e pescas”, em 10,5 %, ocupando a Espanha a décima terceira posição, com 4,4 %. O subsector da silvicultura, exploração florestal e atividades dos serviços relacionados regista um coeficiente de localização mais elevado no sector primário do Alentejo, atividade que resulta, a jusante, numa especialização na indústria da madeira, da pasta de papel e da cortiça. (Mateus, 2008).

Em contrapartida, o sector terciário, ganhou peso nas últimas décadas, à semelhança, aliás, dos seus parceiros europeus contribuindo com 74,8 do VAB (valor acrescentado bruto) e empregando 59,8% da população em 2016. A agricultura, silvicultura e pescas representaram apenas 2,6% do VAB (contra 24% em 1960) e 11,7% do emprego, enquanto a indústria, a construção, a energia e a água, no seu total, corresponderam a 22,6% do VAB e 28,5% do emprego.

A Espanha está em recuperação da profunda recessão, com um crescimento do PIB (Gráf. 2.9), nos últimos três anos, de 2,5% (PIB de 2017). Esta evolução deveu-se fundamentalmente ao impulso do consumo interno, que atingiu níveis pré-crise e substituiu as exportações como motor da economia espanhola, e também ao investimento das empresas. Registou um crescimento do PIB de 3,2%, em 2015, acima dos 1,4% em 2014, apoiado por uma política monetária expansionista, preços baixos do petróleo, uma postura fiscal mais folgada e a desvalorização do euro. Contudo, verifica-se que, tanto Portugal como a Espanha estão abaixo da média dos países da OCDE.

Gráfico 2.9 - Evolução do PIB



Fonte: OCDE (2017), OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (base de dados).

Em 2016, a contribuição da agricultura para o PIB espanhol é de cerca de 2,6% (quadro 2.8.). O país produz trigo, beterraba açucareira, cevada, tomates, azeitonas, frutas cítricas, uvas e cortiça. É o maior produtor mundial de azeite de oliva e o terceiro no mundo em produção de vinhos. É também um dos maiores produtores de laranjas e morangos no mundo. Os recursos minerais da Espanha são limitados.

Quadro 2.8 - Divisão da atividade económica por setor em Espanha

Divisão da atividade económica por setor	Agricultura	Indústria	Serviços
Emprego por setor (em % do emprego total)	4,2	19,6	76,2
Valor agregado (em % do PIB)	2,6	23,3	74,1
Valor agregado (crescimento anual em %)	3,4	2,4	3,4

Fonte: World-Bank, 2016. Devido ao arredondamento, a soma das percentagens pode ser superior/inferior a 100%.

O setor manufatureiro é dominado pelas indústrias de têxtil, de processamento industrial de alimentos, de ferro e aço, de máquinas e engenharia navais. Os novos setores, tais como

relocalização da produção de componentes eletrónicos, tecnologias da informação e telecomunicações, oferecem um grande potencial de crescimento. O sector industrial emprega menos de 20% da população e os serviços mais de 76%.

O turismo representa a maior fonte de receitas da Espanha, pois é o terceiro destino turístico do mundo depois da França e dos Estados Unidos. O setor terciário representa dois terços do PIB e emprega mais de 75% da população.

Pela análise ao PIB das regiões, verifica-se que no caso de Portugal, apenas a região Baixo Alentejo se aproxima da média nacional, no caso de Espanha os PIB regionais estão em descida assim como o valor nacional.

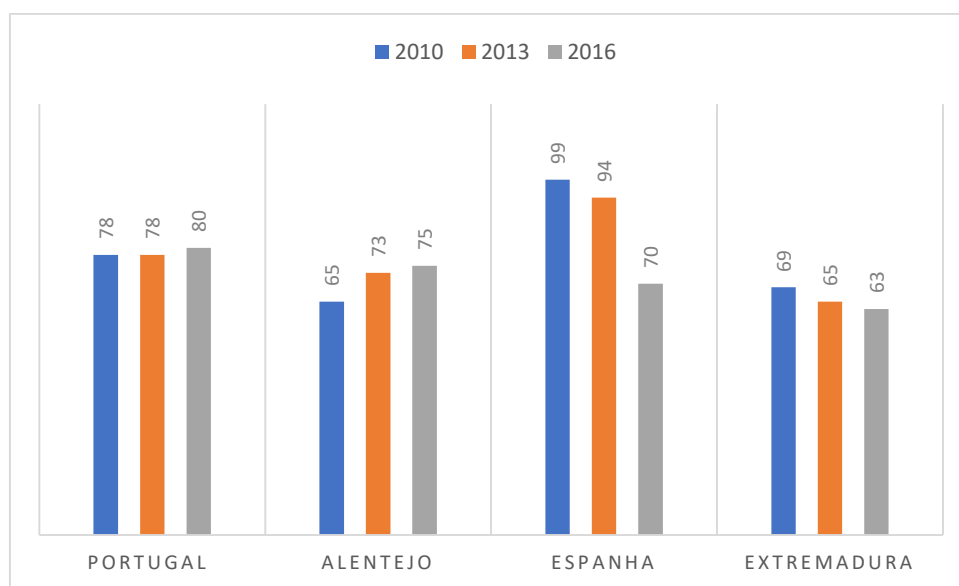
Em 2010, último ano disponível, a Comunidade da Extremadura ocupou o 15º lugar em relação à média nacional, contribuindo para o PIB Nacional, com 1,6%.

Quadro 2.9 - PIB por habitante em paridade do poder aquisitivo por NUT III (PIB per capita Base 100=UE27)

Território	2010	2013	2016
Portugal	78	78	80
Alentejo	65	73	75
Espanha	99	94	90
Extremadura	69	65	63

Fonte: INE.pt; Pordata.

Gráfico 2.10 - Evolução do PIB Regional



Fonte: INE.pt; Pordata

Para Baptista (1985), o processo de estagnação económica no Alentejo resulta quer de fatores de natureza geomorfológica e climática, quer de outros, de ordem sociopolítica. Este processo caracteriza-se pela desvalorização dos recursos regionais, conduzindo a uma diminuição das vantagens locativas, do potencial do mercado, e de iniciativa endógena, com os consequentes baixos níveis de investimento e de modernização da estrutura produtiva.

O tecido produtivo do espaço fronteiriço em análise é caracterizado por empresas de muito pequena dimensão, microempresas de cariz familiar, com um número muito reduzido de pessoas ao serviço, o que significa que há maiores dificuldades para a obtenção de financiamentos e para investimentos externo. Estas são pouco diversificadas e com peso pouco significativo, centrando-se, fundamentalmente, em serviços básicos e exploração de recursos naturais endógenos (Soeiro *et al.*, 2016).

A produtividade destas áreas situa-se 18% abaixo da média da EU, sendo que as áreas com mais dinamismo são as com maior densidade populacional e com um capital humano mais qualificado. O carácter rural e periférico do território, a existência de numerosos núcleos urbanos de reduzido tamanho e a dispersão da população geram problemas adicionais às PME instaladas no território (Castro, 2013). Pequenos negócios apresentam escassos valores de crescimento / índices de desenvolvimento.

De acordo com estudos anteriores, algumas explicações são comumente dadas para este fato: a fraqueza do tecido económico e de negócios, a fraca capacidade de atrair novos negócios, dificuldade de acesso aos principais mercados, menor capacidade de comunicação

com centros de decisão e até mesmo a simples falta de empreendimento naquelas áreas (Castanho *et al.*, 2017).

Por outro lado, o capital investido leva muito tempo a recuperar o que representa um problema para os investidores, para além de constituir um processo muito burocratizado, o que agrava a implementação formal e funcional da iniciativa empreendedora (Macias, Rodríguez, Fernandes, Natário & Braga, 2014).

Numa região com povoamento disperso, forte ruralidade e decréscimo de população, a agricultura permanece como atividade relevante. A taxa de atividade inferior às médias nacionais, é potenciadora do maior nível de desemprego e é afetada pelo analfabetismo superior às médias dos respetivos países. Desta realidade destaca-se Badajoz que vêm contrariar alguns destes indicadores, sendo a cidade mais próxima da fronteira em análise.

O número de empresas destas regiões não tem crescido significativamente ao longo do tempo, o que se deve essencialmente à já existente debilidade do tecido económico e empresarial e ao facto deste espaço ter características pouco atrativas para a fixação de novas empresas. Dificuldades de acesso a grandes mercados, menor capacidade de discussão com os centros de decisão e falta de capacidade de iniciativa caracterizam este espaço.

Em relação a Portugal, o Alentejo Interior apresenta apenas cerca de 4% do total de empresas do país, sendo que destas 98% são microempresas, em que o emprego médio é na ordem de 2,5 trabalhadores por empresas, número inferior ao observado no país. Apenas 5,6% são indústrias transformadoras. Num total de 15 milhares de euros, o PIB *per capita* regional apresenta valor inferior ao registado no país.

Quanto ao pessoal ao serviço e ao volume de negócios, no Alentejo Interior, estas percentagens descem para 5,3% e 4,2% em relação aos valores nacionais.

Em relação a Espanha, na Extremadura a importância do setor dos serviços sobressai na estrutura económica desta comunidade, tendo vindo a substituir o peso que o setor primário tinha nessa região ao longo das últimas décadas. Apenas 8% são indústrias transformadoras, sendo que as empresas de serviços (sector com maior peso, 57%) e de comércio, no seu todo, representam 79% do tecido empresarial. O tecido empresarial desta Comunidade Autónoma, cerca de 2% do total de empresas do país, caracteriza-se pelo facto de cerca de 65% das empresas existentes possuírem apenas um ou dois trabalhadores e mais de 20% contar com menos de 5 trabalhadores, existindo apenas cerca de dez empresas com mais de 500 trabalhadores. Os principais subsectores industriais são o agroindustrial, o energético, a cortiça e o têxtil.

Em síntese, 96% das suas empresas são microempresas, com menos de 10 trabalhadores, em particular a indústria estremenha não chega a representar 1% do total de pessoas ao serviço e de volume de negócios do sector industrial espanhol.

Nestas regiões, as empresas são, geralmente, menos dinâmicas e com fraca capacidade negocial, verificando-se uma maior representabilidade do sector de serviços no seu VAB regional, embora abaixo da média dos respetivos países.

Analisando a estrutura industrial em cada região, verifica-se que o sector agroalimentar tem grande importância em todo o espaço fronteiriço, tanto a avaliar pelo número de pessoas ao serviço como no volume de vendas (Mateus *et al.*, 2008).

Sob o ponto de vista da estrutura sectorial de repartição do VAB, as duas regiões apresentam semelhanças, pelo forte peso relativo do VAB motivado pelo setor primário, comércio, serviços empresariais e por dois sectores tipicamente não empresariais: a educação, a saúde, a cultura e administração pública, sendo de facto elevada a importância dos sectores não transacionáveis na economia de ambas as regiões (Mateus *et al.*, 2008).

O Alentejo interior apresenta um VAB total em relação ao total do país, de 4,3%. A sua estrutura sectorial revela uma clara terciarização da economia, com peso dos serviços superior a 60%, ainda assim inferior ao registado em Portugal, que é superior a 70%. Por outro lado, o peso da agricultura que é da ordem de 2%, em Portugal, no Alentejo representa 9% (CCDR).

Sendo áreas de baixa densidade populacional, que com frequência são também territórios remotos, têm de ser estimuladas através de economias de aglomeração por forma a potenciar o seu desenvolvimento económico, substituindo-se a distância física entre agentes pelo trabalho em rede, em cooperação, dos diferentes agentes e em prol da competitividade territorial. Sabemos que a substituição não é natural e que a economia de espaços rurais falha, em particular, na articulação de ações individuais (Baleiras, 2011a).

Estes territórios procuram vencer a sua marginalidade, através do aproveitamento dos recursos endógenos. São os agentes locais modeladores do território que unem esforços na valorização e promoção do seu espaço geográfico (Calheiros, 2003, p.6).

O tratado de Lisboa definiu a promoção da coesão económica, social, territorial e da solidariedade entre Estados-Membros, como valor e missão central da União, e atribuiu à Política de Cooperação um papel determinante no desenvolvimento destes territórios.

Entre os territórios existem relações de competição e complementaridade e desafio está em potenciar as sinergias que resultam da articulação entre estes dois movimentos. Para isso, torna-se necessário estabelecer as parcerias entre os diversos atores públicos e privados que

visam o desenvolvimento dos territórios, de acordo com os elementos que enformam o desenvolvimento estratégico das áreas geográficas desfavorecidas (Dominguez-Gomez, Noronha & Vaz, 2010).

O crescimento económico polarizado tem, como consequência direta, a crise de identidade regional dos restantes espaços geográficos marcados pela regressão económica, dependência política e marginalidade cultural. Na verdade, “As áreas que irão sobreviver serão as que apresentarem trunfos mais positivos e vantagens competitivas, tanto subjetivos (saber-fazer, capacidade para lutar, capacidade para a organização) como objetivos (recursos naturais, melhor localização)” (Carvalho, 2000, p. 25).

Ainda, segundo o mesmo autor, as apostas de desenvolvimento nas regiões desfavorecidas passavam pela incorporação das suas potencialidades no modelo económico global. Estas apostas revelam uma grande fragilidade porque promovem ocupações sazonais, desqualificadas e sem garantias e, provavelmente mais grave, destroem as comunidades rurais existentes. Quando se fala da permanência de uma economia de espaço rural, de montanha e transfronteiriço, temos de também falar em políticas de desenvolvimento para essas regiões (Carvalho, 2000, p.28).

Face ao exposto, é visível que a cooperação entre estas duas regiões será um importante fator de desenvolvimento, permitindo economias de escala e uma promoção conjunta das atividades económicas (Reigado & Fernandes de Matos, 2001).

2.4.4 Comércio Internacional

Nos últimos vinte anos, as relações internacionais de comércio entre as nações atingiram níveis históricos nunca antes registrados. A taxa das exportações mundiais de bens em proporção do PIB passou de 15% para 26% e a taxa de exportação de serviços/PIB atingiu 33% (Irwin, 2011; Baldwin, 2011).

Autores como Subramanian & Kessler (2013) creem que a proliferação dos acordos multilaterais de comércio, aliada ao declínio dos custos de transporte e das comunicações, será decisiva para um crescimento ainda maior nas transações comerciais nos próximos anos. Deste modo, as fronteiras nacionais são cada vez mais um mero apontamento sem peso no comércio global. Yotov (2012) estima que os custos de transporte, representados pela distância entre os parceiros comerciais, caiu mais do 50%, entre 1965 e 2005; enquanto que os acordos bilaterais, como os *regional trade agreements* (RTAs), foram responsáveis por

um acréscimo de cerca de 60% nas transações comerciais (Dutt, Mihov & Zandt., 2013; Figueiredo, Lima, Loures & Oliveira, 2014).

Contudo a especificidade destes territórios devido aos condicionalismos já enumerados e às diferenciações existentes nas políticas dos países vizinhos, exigem políticas e iniciativas que promovam oportunidades de emprego e de integração socioprofissional das comunidades e ações concertadas capazes de fomentar iniciativas de negócio, de revitalização social e de aproveitamento de vantagens de proximidade de mercados internacionais (Fernandes *et al.*, 2016).

Apesar disso, um dos setores de atividade económica que mais beneficiou com a adesão dos dois países ibéricos à UE foi o comércio, aumentando os fluxos comerciais num curto período de tempo, tal como Abreu refere: “Em termos de comércio bilateral, passamos em poucos anos de uma relação praticamente insignificante para uma posição de grande interdependência e integração” (Abreu, 2011, p. 2).

É certo que o comércio foi uma das atividades económicas que mais beneficiou com a abertura das fronteiras e com o desenvolvimento das relações bilaterais; no entanto, os múltiplos acordos estabelecidos também causaram impacto noutros domínios económicos, sociais e culturais. Outro fator que tem contribuído para fortalecer as relações transfronteiriças é a realização de eventos anuais, tais como as Cimeiras Luso-Espanholas, que, desde 1983, reúnem as individualidades máximas dos governos português e espanhol para debater os problemas e as questões de interesse comum e procurar as melhores estratégias para os enfrentar (Martins, 2008).

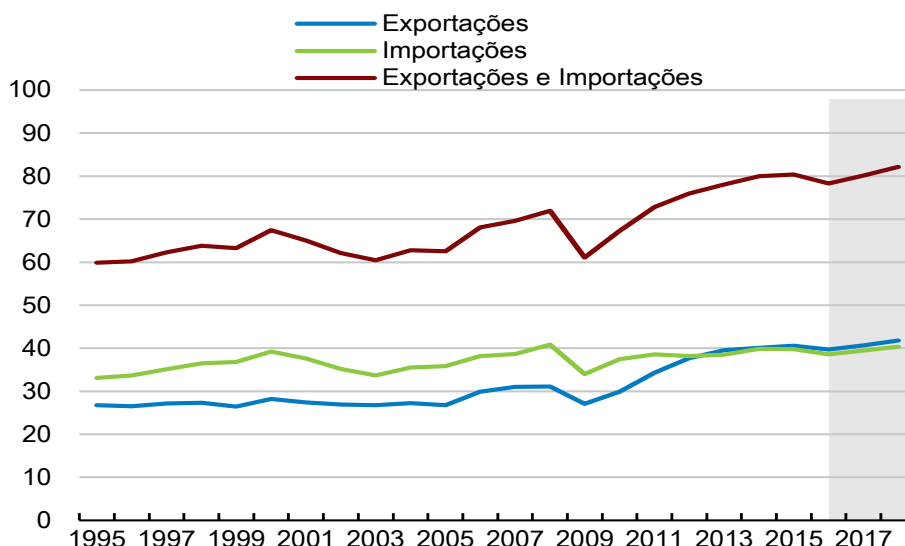
Contudo, nestas regiões, para além da carência de infraestruturas de apoio à criação de empresas e de assessoria de organizações/instituições públicas, bem como, inexperience em empreendedorismo e em criação de empresas, constata-se a falta de conhecimento em comercio internacional (Macias, Rodrigues, Fernandez, Naterio & Braga, 2014).

Nestas regiões, dadas as suas condições de periferia, é fundamental uma atitude proactiva por parte das empresas na escolha do seu mercado-alvo. O mercado local, quer na perspectiva interna, quer na transfronteiriça, poderá ser sempre o mercado alvo emergente da empresa, mas a internacionalização das empresas denuncia uma atitude mais arrojada e de risco, que poderá ilustrar uma maior capacidade inovadora e empreendedora (Natário *et al.*, 2018).

Também os canais de comercialização e o processo de comercialização das empresas situadas nestas regiões, como mercados locais de pequena dimensão e caracterizados pela reduzida procura, poderão contribuir para melhorar as condições de atratividade das atividades produtivas da região e para dinamizar os setores produtivos locais, sem impacto

ao nível do empreendedorismo (Macías *et al.*, 2014; Natário, Braga & Rei, 2011; Aliste, Rei, Baptista, Cristóvão, Braga, Tibério, Martinez, Natário, & Abreu, 2008).

Gráfico 2.11 - Evolução das exportações/importações em Portugal



Fonte: OECD (2016), OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (base de dados).

Quando Portugal aderiu à União Europeia em 1986, as suas exportações concentravam-se fortemente em produtos que requeriam força de trabalho relativamente pouco dispendiosa, mas esta vantagem competitiva dissipou-se com a adesão da China à Organização Mundial do Comércio em 2001, o fim do Acordo Multifibras em 2005 e os alargamentos da UE para Leste em 2004 e 2007.

Desde 2011, temos assistido a um aumento significativo das exportações, quer em termos de volume, quer em relação ao PIB, exportando atualmente mais de 40% do PIB, em relação aos 27% registados em 2005.

O Grau de abertura da economia portuguesa está a aumentar reflexo, entre outros fatores, de um maior número de empresas exportadoras em comparação com o passado, um processo que se iniciou mesmo antes da crise.

Por seu lado, Espanha detém uma posição significativa no comércio mundial, tendo ocupado a 16ª posição no ranking mundial dos exportadores de bens em 2016, com uma quota de 1,8% do total, e a 15ª posição no ranking dos importadores, com 1,9% do total. No âmbito da União Europeia, no mesmo ano, Espanha posicionou-se em sétimo lugar tanto como exportador, como importador. O comércio externo representa mais de 60% do PIB espanhol, como demonstrado na Tabela 12. Ao longo dos anos, o país tem apresentando uma

balança comercial adversa, tendo o ano de 2016 apresentado uma diminuição do défice, ficando em 17,79 mil milhões de euros. No mesmo ano, as exportações aumentaram cerca de 4,4%, enquanto as importações cresceram 3,3%.

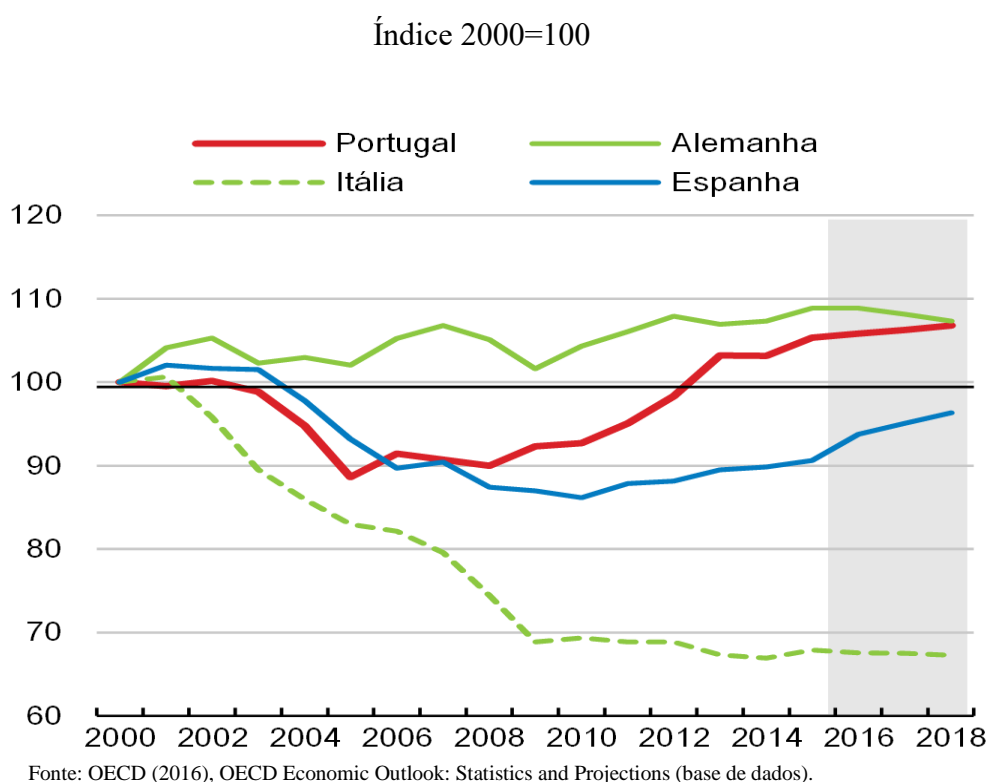
Quadro 2.10 - Números do Comércio Internacional Espanhol

Indicadores do Comércio Exterior	2014	2015	2016
Importações de bens (mil milhões de €))	291.680	253,782	252.655
Exportações de bens (mil milhões de €))	266.674	233.496	236.120
Importações de serviços (mil milhões de €))	58.597	54.722	59.710
Exportações de serviços (mil milhões de €))	112.104	99.539	106.989
Importações de bens e serviços (crescimento anual em %)	6,5	5,6	3,3,
Exportações de bens e serviços (crescimento anual em %)	4,2	4,9	4,4
Importações de bens e serviços (em % do PIB)	30,3	30,7	30.2
Exportações de bens e serviços (em % do PIB)	32,7	33,2	33,1
Balança Comercial (sem os serviços da dívida) (milhões de €)	-22.001	-18.186	-17.796
Comércio Exterior (em % do PIB)	62,9	63,9	63,2

Fonte: WTO – World Trade Organisation e World Bank, 2017

Os principais parceiros comerciais de Espanha são os países da União Europeia, com a França a marcar o principal destino das exportações. O país mantém, de igual forma, boas relações comerciais com os países do Magrebe (África do Norte). No ano de 2016, os cinco principais clientes de Espanha absorveram 47,7% do total exportado pelo país, sendo eles França, Alemanha, Itália, Reino Unido e Portugal. Relativamente aos cinco principais fornecedores – Alemanha, França, China, Itália e EUA – os mesmos foram responsáveis por cerca de 40,4% do total importado por Espanha em 2016.

Gráfico 2.12 - Performance das exportações⁶



As melhorias verificadas na competitividade dos exportadores portugueses alicerçam este progresso nos resultados das exportações, revestindo esta uma natureza estrutural (Banco de Portugal, 2016). O reforço das exportações permitiu uma inversão nos desequilíbrios externos, sendo que os compromissos perante o exterior e a posição de investimento internacional diminuíram para 216% e -109% do PIB, respetivamente, e o atual défice da balança de transações correntes transformou-se em excedente.

De acordo com dados apresentados pela Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), “em 2016, cerca de 21,4% do total das exportações portuguesas de bens e serviços destinaram-se ao mercado espanhol (1º cliente), enquanto 31,2% do total das nossas importações foram provenientes de Espanha (1º fornecedor)” (AICEP, 2017, p. 15).

Quer para Portugal, quer para Espanha, os países da União Europeia perderam algum peso como destino das suas exportações no período 2007-2016. Portugal apresentou sempre valores mais elevados neste indicador e, em 2016, registou 75,1% (77,1% em 2007); no mesmo ano, o valor apurado para Espanha foi 66,8% (70,9% em 2007). (INE.pt)

⁶ A “Performance das Exportações” mede o aumento das exportações de um país relativamente à expansão da procura por importações dos seus parceiros comerciais. Melhorias na “performance das exportações” refletem um aumento das quotas de mercado externas.

Porém, apesar do crescente valor de exportação de comércios de bens para Espanha, o saldo da balança comercial de bens permanece negativo, uma vez que a quantidade de bens que Portugal importa de Espanha é superior à que exporta, sendo de notar que Portugal não tem capacidade para responder às suas necessidades, precisando de importar mais do que exportar.

Espanha continua a ser o principal cliente e fornecedor de Portugal, tendo representado cerca de 26,2% do total de bens exportados e 32,8% do total de bens importados por Portugal em 2016, demonstrando o relevo das relações económicas com Espanha para Portugal.

Em termos de serviços, “Espanha posicionou-se como 3º cliente de serviços de Portugal e 1º fornecedor, representando estes fluxos 12,5% do total exportado e 19,6% do importado em 2016” de acordo com dados apresentados pelo Banco de Portugal. (AICEP, 2017, p.19).

Ao nível do Turismo, tem-se notado cada vez mais o aumento de turistas espanhóis em Portugal. De acordo com Carrilho (2016, p. 1), em 2015, Portugal recebeu 1,6 milhões de turistas espanhóis. Nos últimos anos, os Espanhóis têm comprado mais em Portugal. A promoção que tem sido feita pelos portugueses ao nível da gastronomia e dos vinhos, na região de Espanha é apontada como uma das causas que propiciam o aumento das compras por parte dos espanhóis. É relevante destacar que no território português, tem-se notado uma crescente procura pela gastronomia e cultura portuguesa, bem como um enorme interesse pelo património português por parte de turistas espanhóis. Isto contribui para o aumento das receitas uma vez que “em 2016 foram também contabilizadas perto de 3,9 milhões de dormidas (+8,3% em relação a 2015) com origem no mercado espanhol (AICEP, 2017, p. 22) e Entre janeiro-fevereiro de 2017, as receitas e o número de dormidas de turistas espanhóis evoluíram muito favoravelmente (9,8% e 6,3% respetivamente, face ao período homólogo do ano anterior)” (AICEP, 2017, p. 22).

Como consequência, o aumento do número de turistas espanhóis em Portugal, em 2016, conduz ao aumento da ocupação das unidades hoteleiras em Portugal. Espanha é, deste modo, um dos países com maior número de ocupantes nos hotéis portugueses (AICEP, 2017). Consideramos também relevante abordar os movimentos migratórios entre Portugal e Espanha. Nesta perspetiva, tem-se verificado cada vez mais o aumento do número emigrantes portugueses em Espanha e do número de emigrantes espanhóis em Portugal.

De acordo com Pena Pires, Pereira, Azevedo, Vidigal & Veiga (2018), o número de emigrantes portugueses em Espanha voltou a aumentar no ano de 2016, após uma época marcada pelo decréscimo do número de emigrantes portugueses em Espanha, entre os anos de 2008 e 2013 consequente da crise em Espanha.

A Espanha é a 17ª maior economia de exportação no mundo e os seus principais mercados de exportação são a França (15%), a Alemanha (12%), a Itália (8,1%), o Reino Unido (7,7%) e Portugal (7,3%). As exportações principais da Espanha são carros, peças automóveis, medicamentos embalados, produtos petrolíferos refinados e transportes.

A proximidade geográfica e cultural com Portugal faz com que Espanha seja um parceiro internacional estratégico, nomeadamente no que diz respeito à otimização de custos inerentes às exportações das empresas portuguesas. Em 2016, Portugal foi o quinto mercado cliente de Espanha, com uma quota de 7,3% das vendas espanholas no exterior, o que representa a manutenção do ano anterior, mas uma queda face à 3ª posição que conquistou em 2014. Ainda em 2016, Portugal ocupou a oitava posição no *ranking* dos fornecedores de Espanha, representando 3,9% do total importado pelo país hispânico em 2016, tendo as compras espanholas a Portugal diminuído 1% face ao ano anterior. A balança comercial de bens e serviços entre Portugal e Espanha é tradicionalmente desfavorável ao país luso. No entanto, a tendência observada entre 2012 e 2016 indica que as exportações portuguesas para Espanha possuem um maior crescimento do que as importações, com valores de 6,8% e 3,5% respetivamente.

Espanha tem um peso muito importante no mercado das expedições do Alentejo fronteiriço, representando quase 40% do total. Nas relações comerciais do Alentejo Interior com Espanha, destacam-se, as matérias têxteis, os produtos do reino vegetal e os produtos das indústrias químicas ou conexas e as expedições

No sentido inverso, com destino a Espanha, destacam-se as mercadorias e produtos diversos, de material de transporte e de animais vivos e produtos do reino animal. Dada a importância do mercado espanhol no escoamento dos produtos produzidos em Portugal e vice-versa, pode falar-se de algum dinamismo também criado pelo efeito de fronteira, ou seja, uma parte destas relações comerciais poderá ser estimulada pela proximidade e pelo conhecimento das necessidades dos dois países.

Em 2017, as exportações estremenhas de mercadorias cresceram 14,1% em relação ao ano anterior, atingindo os 1.919 milhões de euros, o que representa mais cinco pontos que a média espanhola, que foi de 8,9%.

Segundo o relatório da Direção Territorial de Comércio do Instituto de Comércio Exterior, nesse período as importações subiram 12,5%, até aos 1.205,6 milhões de euros, o que se gerou um saldo positivo para a região de 713,3 milhões de euros, mais 16,9% que em 2016. Relativamente ao mercado externo, o setor alimentar representa cerca de metade do total das exportações da região. No geral, o grosso das exportações da Extremadura são

constituídas por produtos siderúrgicos, conservas de verduras e hortaliças, produtos hortofrutícolas frescos e congelados, vinho, tabaco, cortiça e azeite

Contudo, por setores, os mais exportadores da região foram: Alimentação, Bebidas e Tabaco, com 52,2% e 1.002 milhões de euros, especialmente em frutas, hortaliças e legumes, com 507,4 milhões de euros, o que representa 26,4% do total regional.

A respeito dos destinos das mercadorias estremenhas, a Europa foi a principal recetora, com 83,2%, um aumento de 12,5% no seu valor em relação a 2016, seguido do continente americano, para onde se dirigiram 7,8% das mercadorias estremenhas, com um crescimento de 24,9%. Em relação aos destinos observa-se que os principais países recetores estão dentro da Zona Euro, encabeçados por Portugal (em particular o Alentejo), com 30,8%; França (14,2%) e Alemanha (12,5%), que experimentam subidas em comparação com 2016.

O Alentejo no seu todo representa 6,2% das exportações do país, mas, considerando que o Produto Interno Bruto da Região do Alentejo representa 6,4% do total nacional, podemos concluir que existe um valor muito semelhante do peso relativo das exportações e do PIB do Alentejo. Os principais mercados de destino das exportações das empresas com sede no Alentejo são Espanha (em particular a Extremadura), Alemanha, França, Países Baixos e Finlândia. Em relação à entrada de bens por Região, o Alentejo é a 4ª região menos importadora do País.

2.4.5 Realidades Administrativas e Dinamização Económica

Os aspetos institucionais associados ao processo de criação de empresa são influenciados pelas administrações públicas locais. A qualidade das condições institucionais regionais influencia o nível de empreendedorismo (Bosma, van Stel & Suddle, 2008; Kibler, 2013) na medida em que atuam como entraves ou facilitadores do processo de constituição de novas empresas e do desenvolvimento do negócio (Natário, Braga & Fernandes, 2018).

As instituições estabelecidas no território condicionam o desenvolvimento de um modelo de comportamento empreendedor pela oportunidade, ao influenciar através de pressões, as decisões tomadas pelo indivíduo e simultaneamente as atitudes dos indivíduos pela incerteza ou certeza presente (García-Cabrera, García-Soto & Días-Furtado, 2015).

Os países cresceram e consolidaram-se a partir de células territoriais e demográficas locais. O Poder Local é o mais remoto organismo da gestão de interesses, vizinhanças, reivindicações e esperanças. A sua importância histórica reflete-se na atual concepção de que não haveria Poder Central sem Poder Local (Calheiros, 2003, p.21).

O território, objeto do nosso estudo, é um elemento da governação das políticas públicas, sendo possível definir com clareza qual a sua materialidade e de que modo ela é um fator de operacionalização daquelas políticas. Os níveis de descentralização dos poderes de decisão sobre política económica revelam grandes diferenças entre os dois lados da fronteira. Do lado português, a dinamização económica compete sobretudo ao Estado central, através dos seus organismos desconcentrados e é complementada por ações mais ou menos voluntárias por parte das Autarquias Locais. Estas, com vastas competências e atribuições, nomeadamente no domínio socioeconómico, do ordenamento do território, da cultura, da educação e do ambiente (Mateus *et al.*, 2008).

A administração autárquica está inserida na administração pública portuguesa. Segundo o n.º 1 do art. 237º da Constituição Portuguesa, “a organização democrática do Estado compreende a existência de autarquias locais, as quais, de acordo com o n.º 2 do mesmo artigo, visam a prossecução dos interesses próprios das populações respetivas”. As análises destes dois artigos permitem-nos concluir que as autarquias locais representam os interesses das populações locais e funcionam como organismos de gestão.

Do lado espanhol, para além do Estado central, a Extremadura dispõe de um governo regional com competências próprias na área da dinamização económica e dos investimentos públicos. Contudo, antes de chegarmos ao nível local, temos ainda o nível das províncias, que, no caso da região em estudo, são duas a de Cáceres e a de Badajoz, as quais apresentam na área da cooperação territorial, competências relevantes

Em relação à articulação e ao planeamento regional em Portugal, são da competência das Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional enquanto que, na Extremadura, quem administra é a Xunta da Extremadura. Este esforço é mais claro a partir de 1991, quando o INTERREG I centra o seu esforço na permeabilização da fronteira, através do desenvolvimento de intercâmbio, promovendo uma cultura de cooperação transfronteiriça, o que tem efeitos importantes na articulação do espaço separado pela fronteira. Realça-se a criação de organismos construídos em torno deste objetivo, em especial as Comunidades de Trabalho, as Comunidades Territoriais de Cooperação e os Gabinetes de Iniciativas Transfronteiriças (Lima, 2012, p.79).

No período de 1994-1999, através do INTERREG II, verificou-se o prolongamento dos objetivos, valorizando-se os projetos comuns de ambos os lados da fronteira, entre atores públicos e privados, nas áreas da agricultura, indústria, turismo, etc. Na terceira fase das iniciativas comunitárias (2000- 2006), mantiveram-se os fundos estruturais, mas agora mais direcionados para a dimensão europeia, apostando nos centros económicos e sociais

transfronteiriços, atendendo à capacidade industrial, ao turismo, ao ambiente e à integração social (Silva & Teixeira, 2012). Na fase seguinte, o objetivo foi estimular a cooperação transfronteiriça (2007-2013), visando o desenvolvimento dos territórios afastados dos centros urbanos e com custos de contexto específicos (Fernandes *et al.*, 2016): uma linha de orientação que segue os objetivos estratégicos de cooperação fixados no mar, na inovação/competitividade e na cooperação social e institucional.

De facto, é a natureza do Estado em Espanha que contém em si mesma (por razões históricas conhecidas) uma boa fórmula de equacionar, no âmbito das políticas públicas, a relação entre o conjunto nacional (decantando e colocando neste plano as questões da estruturação global da sociedade e da economia nacionais) e os territórios (as comunidades autónomas) a quem cabem os papéis principais de qualificação regional (Reis, 2015, p. 58).

A Extremadura e as suas províncias são espaços territoriais consolidados, a que correspondem não só determinados níveis de decisão política, mas também redes de agentes económicos e sociais que cooperam em determinadas áreas do interesse comum. São mobilizados para cooperar num processo de desenvolvimento conjunto e apresentam um maior dinamismo que o lado português, o qual resulta, também, da sua configuração, em que apresentando um governo regional e organizações provinciais, ambas eleitas, enquanto que em Portugal existe uma delegação regional do governo central e associações de municípios, ambas decorrentes de processos eleitorais que não correspondem à esfera das regiões (Mateus, *et al.*, 2008).

Parecendo de somenos esta diferença na forma de organizar a decisão, reflete-se de forma significativa no desenvolvimento da atividade económica. Como exemplo, podemos indicar que ao nível do Interreg II, os projetos apresentados por entidades de caráter regional em Espanha representaram 51% do total dos projetos de cooperação com Portugal, enquanto que do lado de Portugal a sua expressão foi de apenas 11%. Contudo se olharmos para o retrato Português (Fig. 2.9) verificamos a necessidade de intensificar a utilização destes fundos até pelo desenvolvimento regional verificado nas regiões em estudo.

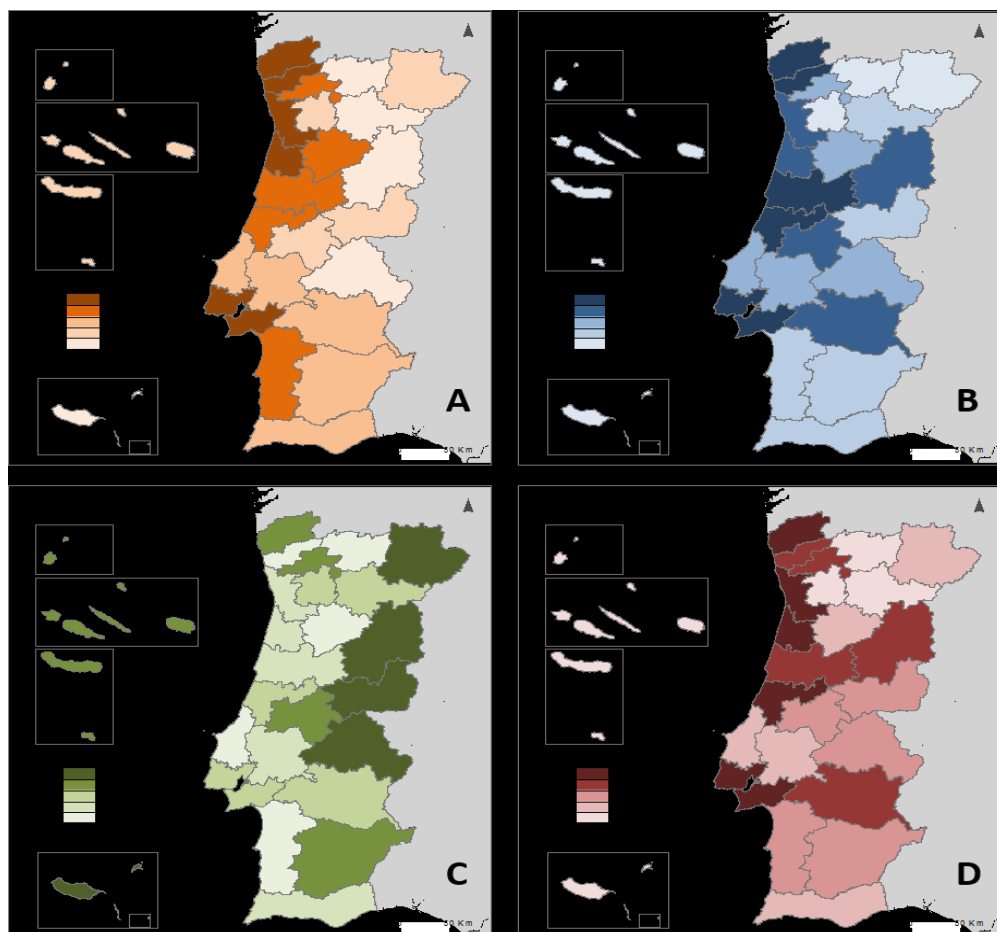


Figura 2. 9 - Índice de competitividade (A), de coesão (B), de qualidade ambiental (C) e Índice Sintético de Desenvolvimento Regional [Fonte: INE, 2016]

No território do Alentejo, a organização administrativa não corresponde às mesmas dinâmicas organizacionais, contudo em 2007-2013, 15 municípios elaboraram o Plano de Ação Territorial da região, o que revela uma preocupação de aumentar a cooperação.

Por outro lado, as Autarquias Locais, por serem as entidades promotoras da maior parte dos Parques Empresariais da região Alentejo, apresentam modelos distintos de gestão destas infraestruturas, dependendo das mentalidades de quem as lidera bem como da dimensão e localização dessas Autarquias (Mateus *et al.*, 2008). Como exemplos podemos referir, Elvas e Campo Maior, cuja proximidade a Badajoz os tem beneficiado, pois funcionou como alavanca e como complementaridade. Em relação às regiões de maior dimensão, estes parques são vistos numa perspetiva de ordenamento do território, em que o objetivo é a deslocalização de pequenas oficinas e indústrias do centro das localidades para áreas estruturadas para o efeito.

Em relação ao dinamismo associativo regional, reflexo da dinâmica geral das regiões, traduzindo diferentes níveis de protagonismo, é de referir que, no caso do Alentejo, a

estrutura associativa empresarial existente é irrelevante, ao contrário da Extremadura, em que a Confederação Empresarial Regional (CREEX) assume um papel ativo na dinamização económica e na definição de acordos estratégicos entre os atores regionais. Complementando-se com estruturas regionais ao nível de NUTS III, como é o caso da associação empresarial da província de Badajoz (COEBA) que integra o capital da Sofiex, uma sociedade de capital de risco.

Neste domínio, como forma de facilitar o desenvolvimento empreendedor são muito importantes as políticas regulatórias e a sua uniformização nesta área de atuação. Entre estas podemos referir as regras de entrada e saída das empresas, a legislação laboral e comercial, a regulamentação relativa à propriedade industrial, a legislação tributária e impostos, regimes de insolvência empresarial, regulação do sistema financeiro e taxa de juro, entre outros (Carvalho & Costa, 2012).

Por seu lado, as políticas de coesão da EU, desenvolvidas pela administração central da União são cruciais para o bom funcionamento de várias atividades de interação inerentes ao intercâmbio económico, social e cultural entre os países. As dinâmicas europeias, assentes nos processos de cooperação transfronteiriça a nível ibérico, apesar do seu dinamismo inegável, não estão a progredir e a desenvolver-se tão rapidamente como noutras regiões da Europa (Salgado, 2010; Castanho *et al.*, 2016).

Nesse sentido, como se verifica pela figura abaixo, as regiões em estudo neste trabalho são objecto de elegibilidade para os fundos estruturais do período em curso, uma vez que o seu desenvolvimento tem ficado muito longe do esperado. A figura apresenta três indicadores fundamentais (PIB por habitante, variação da população e taxa de desemprego), com informações regionais agregadas de acordo com a elegibilidade dos fundos estruturais; os números mostram a evolução desde 2000 para as regiões médias da UE-28, menos desenvolvidas, em transição e mais desenvolvidas. As informações apresentadas para o PIB por habitante refletem não apenas mudanças na produção regional, mas também mudanças no número da população.

Para concluir, a política de coesão durante o período de programação de 2014-2020 procurando incentivar uma abordagem mais orientada para os resultados, com controles mais transparentes e menos burocracia; utiliza iniciativas projetadas para impulsionar o crescimento e o emprego na Europa. A programação é, pela primeira vez, incorporada na coordenação geral das políticas económicas.

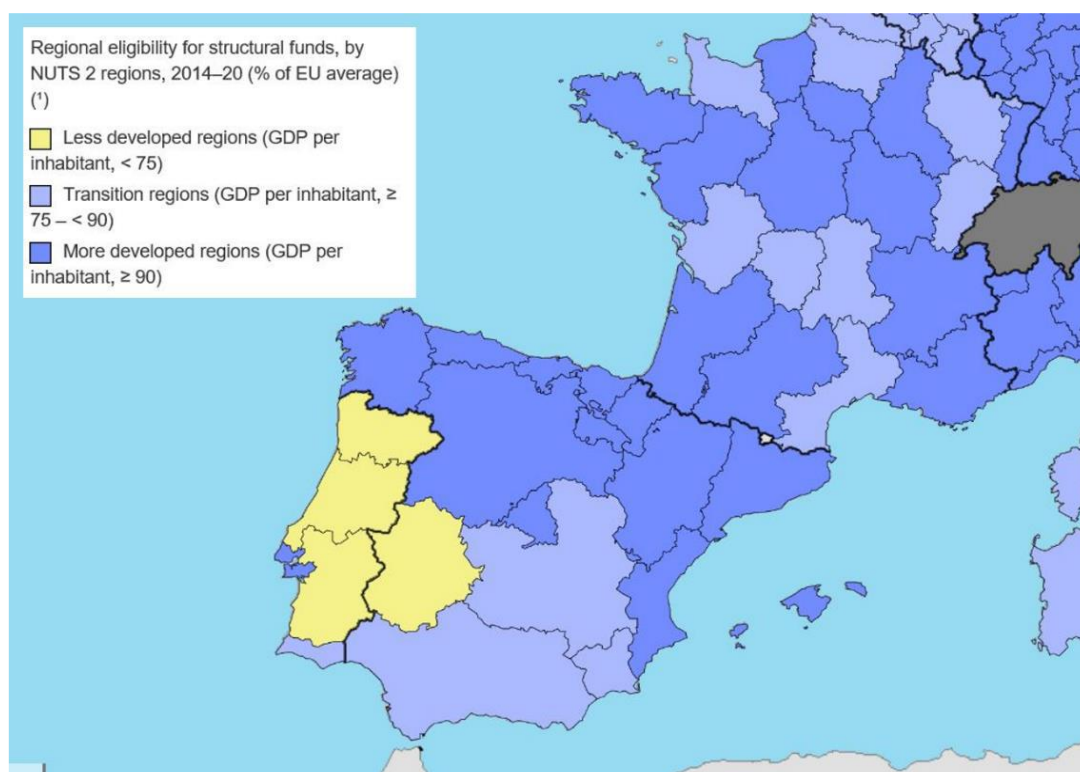


Figura 2. 10 - Elegibilidade regional a fundos estruturais no horizonte 2014-2020 [Fonte: EUROSTAT]

Assim, a política de coesão da UE está intimamente integrada à estratégia Europa 2020 e, nos próximos seis anos, será a principal ferramenta de investimento da UE para o cumprimento dos objetivos da estratégia Europa 2020.

Nesse sentido a cooperação territorial europeia procura cobrir uma vasta gama de questões, como por exemplo, as atividades de integração e estimulação do desenvolvimento de áreas de fronteira. Além disso, tem vindo a registar um esforço de institucionalizar as relações transfronteiriças na europa, uma vez que o estabelecimento de contactos e pactos informais tende á formalização e efetivação da cooperação (Lange, 2011).

Capítulo 3 - A ATIVIDADE EMPREENDEDORA

3.1 Introdução

Empreendedorismo não é uma ciência, nem uma arte. É uma prática.
Peter Drucker

Existindo há muito tempo, o conceito de empreendedorismo tem apresentado diferentes significados ao longo dos tempos, não sendo pacífica uma definição unânime e consensual, embora a relação do empreendedorismo com a criação de empresas e com aspetos inovadores pareça reunir o maior consenso (Sarkar, 2007).

O empreendedorismo é um fenómeno multifacetado que assume diversos formatos e aparece em pequenas e grandes empresas, nas empresas estabelecidas e na criação de novas empresas, na economia formal e na informal, em atividades legais e em ilegais, nas ocupações inovadoras e nas tradicionais, em empresas de alto risco e nas de baixo risco, e em todos os sectores económicos (OCDE, 1998).

Em termos de desenvolvimento económico, tem sido reconhecido por diversos teóricos ao longo do tempo, entre os quais Acs, Audretsch, Braunerhjelm & Carlsson (2004), Baumol (2002a), Kizner (1997), Leibenstein (1968), Schumpeter (1934).

Como fenómeno social e económico, nos últimos trinta anos, tornou-se um campo de pesquisa, ganhando interesse por parte dos decisores políticos e da sociedade em geral (Berglund, Johannisson & Schwartz, 2012). Nesse quadro de referência e com a conjuntura advinda do *subprime* de 2007 ganhou relevância a oportunidade para estimular a inovação e o desenvolvimento de uma cultura de iniciativa e de empreendedorismo (Brandão, Paiva & Saraiva, 2018).

Como campo de pesquisa, cresceu de forma significativa e de forma institucionalizada (Fligstein, 1997; Lamont, 2012; Scott, 2001), sendo hoje um campo académico bem definido, com unidades curriculares específicas, professores especializados, associações académicas, revistas científicas e conferências (Aldrich, 2012; Fayolle & Riot, 2015).

Para a UE, diz respeito à capacidade individual de transformar ideias em ações, envolvendo criatividade, inovação e assunção de riscos, assim como capacidade de planeamento e gestão de projetos, por forma a atingir objetivos (Comissão Europeia, 2012a).

Até porque os atributos envolvidos na atividade empreendedora incluem a autoconfiança e a criatividade, a elevada disponibilidade para a mudança, assim como uma abordagem inovadora na resolução dos problemas (Heinonen & Poikkijoki, 2006).

3.2 Evolução Histórica

A palavra empreendedorismo derivando do termo francês *entrepreneur*, traduzido para o inglês como *entrepreneurship*, remonta ao século XV, quando era usado para referenciar os homens de negócios. O termo ganhou maior visibilidade nas obras de Cantillon (2002) e Say (1983) que, a partir da consolidação da sociedade capitalista, relacionaram a figura do empreendedor ao empresário.

Richard Cantillon (1680-1734), considerado o precursor do empreendedorismo, preocupava-se com os riscos e incertezas do processo de acumular riquezas, notadamente na obra *Ensaio sobre a natureza do comércio em geral* (2002). A sua contribuição em estabelecer os fundamentos do empreendedorismo, bem como o papel do empreendedor na economia, é apresentada de modo claro na primeira parte de seu ensaio, em especial no capítulo XIII, em que descreve quem são os empreendedores e como se arriscam na compra e na venda em busca do lucro. Arriscando, deverão suportar o jogo do mercado, no qual ganham ou perdem, podendo passar necessidades e até ir à falência.

Cantillon (2002) salienta que os riscos e incertezas fazem parte da vida de todos os que precisam de trabalhar para viver, os que não são príncipes ou proprietários de terras são dependentes, podendo ser classificados como empresários ou como os que vivem de salários. Os empresários também vivem de um salário, porém, incerto. O autor entendia que a terra, centro da existência de produção, potenciava independência aos seus proprietários, pelos rendimentos gerados através dos arrendamentos ou exploração direta.

Outra definição de empreendedorismo foi apresentada por Jean-Baptiste Say (1767-1832), para quem o empreendedor é o principal responsável pelo desenvolvimento económico que resultava da criação de novos empreendimentos. Defensor do pensamento liberal, Say entusiasmava-se com o progresso económico trazido pela revolução industrial e por ver o Estado monárquico, preocupado em tributar e gerar moedas, ruir por meio de grandes convulsões, abrindo espaços a um futuro melhor. Os conceitos de empresário, capitalista, investidor, operário foram trabalhados pelo autor de uma forma própria, e o empreendedor, para Say, era o empresário industrial, aquele que é capaz de colocar a teoria na prática. Considera que empreender capitais, na perspectiva da acumulação era muito salutar e a ninguém deveria assustar, uma vez que o próprio curso da natureza tenderia a reparti-los. Além disso, faz crescer o conjunto de capitais de um país. Nessa perspectiva, o direito à propriedade devia ser preservado, “como o mais poderoso encorajamento à multiplicação das riquezas” (Say, 1983, p. 133). O autor também acreditava na capacidade

de aplicação dos talentos individuais e na auto-regulação dos mercados, uma vez que “um tipo de produção raramente ultrapassaria os demais, e seus produtos seriam raramente aviltados se sempre deixassem todos à sua inteira liberdade” (Say, 1983, p. 140). Por outro lado, o crescimento de um sector económico favorece o crescimento dos demais, pois “a prosperidade de uma espécie de indústria favorece a prosperidade de todas as outras” (Say, 1983, p.140). É nesse processo que o homem talentoso se revela, contudo não basta ter talentos: é necessária a existência dos meios para exercê-los.

Say formula a ideia conhecida como “Lei de Say”, na qual defende que, numa economia de mercado, o objetivo do produtor é trocar as mercadorias por ele produzidas por outras mercadorias, o valor de uma determinada produção de um produtor é igual ao valor da sua procura por outras mercadorias. Desconsidera, dessa forma, que numa economia de mercado a produção destina-se à venda e não ao simples autoconsumo. Considera que a produção gera a sua própria procura, afirmando não haver restrição da procura para a contínua expansão da economia (Coan, 2011).

Além da fundamentação liberal, outro traço comum entre as concepções de Cantillon e Say, tomados como autores basilares do empreendedorismo, é que ambos consideravam os empreendedores como pessoas que corriam riscos, visto que investiam os seus próprios recursos sempre na perspectiva de ganharem mais. Compravam matéria-prima por um determinado preço, transformavam-na em produtos para depois revender. Deriva desse fato a compreensão do empreendedor como aquele que aproveita as oportunidades na perspectiva de ganhar mais do que investiu, porém, tem que correr os riscos inerentes a esse jogo.

Cantillon revelou-se um homem em busca de oportunidades de negócios, preocupado com a gestão inteligente de empresas e a obtenção de rendimentos otimizados para o capital investido. Por sua vez, Say foi considerado um visionário do século XIX, pois para ele não existiam limites para o enriquecimento de uma nação, sendo que o bem-estar de um país dependia da sua população ativa, do progresso técnico e do dinamismo dos seus empresários.

A concepção que Say tinha do empreendedor, de alguém que inova e é agente de mudanças, permanece até hoje.

Estas ideias foram formuladas no início do desenvolvimento da sociedade capitalista, entre os fins do século XVII e início do século XIX, momento em que a economia política ainda não tinha recebido as críticas mais contundentes, o que aconteceu pouco tempo depois com Karl Marx (2003) e outros autores marxistas. Marx criticou a lei da oferta e da procura de Say, referindo que esta camuflava a teoria do valor. Na sua obra *Capital*, Marx defende que a principal via para as empresas capitalistas continuarem competitivas seria pelo

aumento de produtividade, via introdução de novas máquinas mais eficientes, alcançando assim uma posição competitiva (sendo recompensadas por lucros acima da média). As empresas que não seguissem esta via, não seriam rentáveis, sendo, eventualmente, expulsas do mercado. Para a economia, fica claro que a acumulação de capital e o aumento da produtividade estão diretamente ligados (Fagerber, 2003).

Contudo, foi Schumpeter (1883-1950) quem deu projeção ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como o elemento que promove e dinamiza o desenvolvimento económico. De acordo com a visão schumpeteriana, o desenvolvimento económico processa-se auxiliado por três fatores fundamentais: as inovações tecnológicas, o crédito bancário e o empresário inovador. Assim, o empresário inovador é o agente capaz de realizar com eficiência as novas combinações, mobilizar crédito bancário e empreender um novo negócio. Não é necessariamente o dono do capital (capitalista), mas um agente capaz de mobilizá-lo e não é necessariamente alguém que conheça as novas combinações, mas aquele que consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo.

Schumpeter foi fortemente influenciado pela visão dinâmica das obras de Marx, bem como a ideia de que a evolução capitalista é impulsionada pela competição tecnológica entre empresas. Adotou essencialmente este argumento e fez dele a peça central da sua exposição da Dinâmica evolutiva. Para ele, esse tipo de competição (tecnológica) era a verdadeira concorrência capitalista, em contraste com a chamada concorrência de preços (Schumpeter, 1942). Descreve como o empreendedor inovador desafia as empresas em funções, ao introduzir novas invenções que atualizam tecnologias e produtos obsoletos, sendo esta a sua destruição criativa.

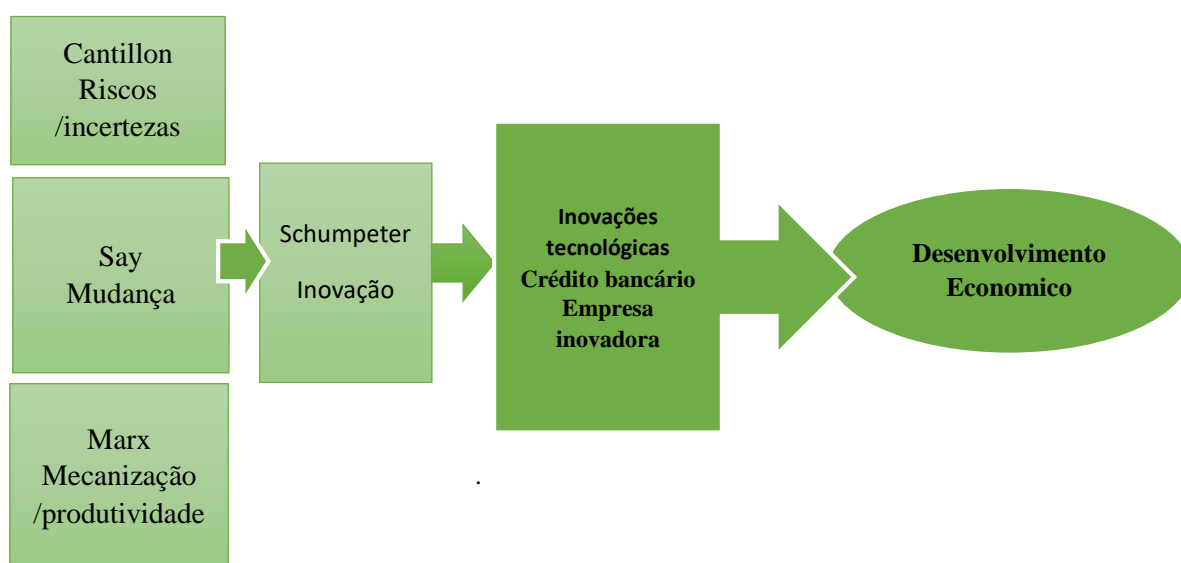


Figura 3. 1 - Evolução Histórica do Conceito de Atividade Empreendedora [Fonte: Elaboração própria]

Por outro lado, Schumpeter (1983) define as novas combinações como as empresas, e os indivíduos capazes de realizá-las como empreendedores. Para ele, o empreendedor não é o gerente ou diretor da empresa, mas sim o líder que tem iniciativa, prevê e tem autoridade. O empresário não é um técnico nem um financeiro, mas um inovador. Os empresários não constituem uma classe social como os capitalistas e os operários, dado que ser um empresário não significa ter uma profissão permanente.

Imediatamente após a Segunda Guerra Mundial, quando as grandes empresas ainda não adquiriram a posição poderosa das décadas de 1960 e 1970, as pequenas empresas eram as principais empregadoras e, portanto, indispensáveis à estabilidade social e política. Mas como as tendências mostraram, uma mudança para empregos em empresas maiores, levaram acadêmicos, como Chandler (1977), Galbraith e Cummins (1967) a convencerem economistas, intelectuais e decisores políticos que o futuro estava nas mãos das grandes empresas e que os pequenos negócios desapareceriam vítimas das suas próprias ineficiências.

Nesse contexto, Schumpeter (1942) refere que as grandes empresas superam as pequenas no processo de inovação, face ao aumento das atividades de pesquisa e desenvolvimento, o que lhe permitirá um maior retorno.

Outra importante contribuição para o estudo do empreendedorismo foi dada por David McClelland (1917-1998), psicólogo da Universidade de Harvard que desenvolveu a concepção de um paradigma comportamental do perfil do empreendedor, estabelecendo, nesse sentido, uma segmentação da sociedade em dois grandes grupos, quanto à percepção e quanto à assunção de desafios e oportunidades. O segundo o grupo corresponde a uma parcela mínima da população que se sente disposta a enfrentar desafios e, conseqüentemente, empreender um novo negócio uma vez que a maioria da população não se dispõe a enfrentar riscos desta natureza (Gomes, 2005, p.5).

Nesse sentido, Schumpeter também tinha um pensamento muito parecido com o de McClelland. Apesar de inúmeras críticas a McClelland (Filion, 1999), este estudioso proporcionou inúmeras e valiosas contribuições nas discussões sobre o tema, tentando mostrar que os seres humanos tendem a repetir os seus modelos, o que, em muitos casos, tem influência na motivação para alguém ser empreendedor. A conclusão que se pode tirar daí é que, quanto mais o sistema de valores de uma sociedade distinguir positivamente a atividade empreendedora, maior será o número de pessoas que tenderão a optar por empreender, ou seja, quanto mais empreendedores uma sociedade tiver e quanto maior for o valor dado nessa sociedade aos modelos empresariais existentes, maior será o número de

jovens que optarão por imitar esses modelos, escolhendo o empreendedorismo como uma opção de carreira. (Filion, 1999).

Mais tarde, Drucker (1987) retracts de forma bastante precisa o conceito de empreendedor executado por Say, ao atribuir-lhe o papel de transferir recursos económicos de um sector de produtividade mais baixa para um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento, possibilitando, desse modo, uma maior eficiência e eficácia à economia, alcançando, sobretudo, o equilíbrio financeiro da sua empresa e o máximo de lucros e de vendas.

No século XX, o empreendedor passou a ser alvo de estudos de outros campos do saber, de modo especial, de administradores, psicólogos, sociólogos, académicos que atribuíram outros significados ao empreendedorismo e enalteceram o comportamento empreendedor dos indivíduos.

Foi a partir de 1980, que se verificou grande expansão no campo educacional do empreendedorismo, com o desenvolvimento de várias pesquisas em diversos países (Estados Unidos, Canadá, França), principalmente nas áreas das ciências humanas e da gestão (Drucker, 1986; Filion, 1999). Essas pesquisas tratavam de temas, como características comportamentais de empreendedores, empreendedorismo e sociedade, educação empreendedora, pesquisa empreendedora, pedagogia e cultura empreendedora, novas oportunidades, empreendedorismo e pequenos negócios, autoemprego, desenvolvimento e gestão de negócios e intra-empreendedorismo, entre muitos outros. Eram estudos direcionados à busca de estratégias para garantir o sucesso dos novos empreendimentos, acentuando a relevância da articulação entre escola, universidade e empresas.

3.3 O Conceito de Empreendedorismo

Para Trigo (2003), o empreendedorismo engloba duas vertentes: por um lado, uma atitude relacionada com a deteção de novas oportunidades e, por outro, um comportamento, na medida em que o empreendedor realiza um conjunto de ações para transformar essa oportunidade numa atividade empresarial.

Para Drucker (2003), começando por ser tipicamente americano, o empreendedorismo, surgiu devido a renovações de valores, perceções, posturas, alterações demográficas e a alterações na educação.

Segundo Cone (2007), o empreendedorismo consiste em recriar o mundo, onde atualmente nada é hirto.

Face ao exposto, verificamos que são inúmeras as definições, existindo autores como Baron (2008) para quem o empreendedorismo deve ser visto como um método e não como um acontecimento solitário, contemplando várias etapas que vão desde o reconhecer oportunidades (potencial para criar algo novo), o decidir avançar e reunir os recursos necessários, o prosseguir com o empreendimento, o gerir e desenvolver o empreendimento, tornando-o num negócio rentável, o colher as recompensas do investimento realizado e, eventualmente ponderar estratégias de saída, transferindo o empreendimento para outras pessoas. Estes autores referem ainda que o processo de empreender ocorre porque um conjunto de indivíduos toma uma decisão e age sobre ela.

Por outro lado, e segundo Trigo (2003) o conceito de empreendedorismo pode ser abordado pelo ponto de vista dos economistas, mas também pelo ponto de vista dos não economistas.

Os economistas consideram a relação do empreendedor com diversos aspetos, como sejam riscos e especulação (Cantillon, 1725), coordenação de serviços produtivos (Say, 1814), antecipação das necessidades futuras (Menger, 1871), incerteza (Knight, 1921), inovação (Schumpeter, 1934), identificação e tratamento de desequilíbrios (Kirzner, 1973).

Quanto aos não economistas, vários autores atribuíram um conjunto de características ao empresário: McClelland (1961) enfatizou a necessidade de sucesso; Rotter (1966) realçou o controlo internalizado; Timmons (1994) e Drucker (1985) mencionaram a assunção de riscos calculada; Sexton e Bowman (1985) realçaram a tolerância da ambiguidade; e, por último, Bandura (1986) referiu a auto-eficácia como sendo uma característica frequentemente presente nos empresários.

De acordo com a Sociedade Portuguesa de Inovação, no Projeto GEM 2004, o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, abrangendo quer a criação de novos negócios, quer o desenvolvimento de oportunidades em organizações já existentes. Ou seja, a definição de empreendedorismo utilizada é a seguinte: “Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou negócios estabelecidos” (Sociedade Portuguesa de Inovação, 2004, p.1).

Para Sarkar (2007), talvez a definição mais próxima do conceito de empreendedorismo usada atualmente seja a de Joseph Schumpeter, que refere que o empreendedor é quem aplica uma inovação no contexto dos negócios, podendo tomar várias formas, nomeadamente: introdução de um novo produto; introdução de um novo método de produção; abertura de

um novo mercado; a aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais; e a criação de uma nova empresa.

Já Morris (1998), refere que se trata de empreendedorismo sempre que se verifique qualquer esforço de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou negócios estabelecidos.

Para Low e MacMillan (1988) e Gartner (2001), o empreendedorismo deve ser estudado, fundamentalmente, para explicar e facilitar o papel da nova empresa no desenvolvimento do progresso económico.

Porém o subsistema empreendedor, enquanto parte do sistema social e económico duma sociedade, desempenha duas funções: a de arbitragem entre subsistemas (nomeadamente entre o financiamento, a inovação e os fornecedores de fatores produtivos) e a de integrador do subsistema económico (Reynolds, 1991).

Podemos, contudo, atribuir três a quatro razões para explicar a importância do empreendedorismo no contexto atual, que são a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza (Henrekson, 2005; Coulter, 2003).), bem como resultando das anteriores, a constituição da própria empresa, fator de relevo para o desenvolvimento da economia (Reynolds, Storey & Westhead, 1994.)

Considerando que, para as jovens empresas, a inovação é o seu motor de desenvolvimento, a procura sistemática da inovação faz parte central do próprio conceito de empreendedorismo (Drucker, 1986, p.25; 1998).

O empreendedorismo é, assim, considerado pela UE como um poderoso motor de crescimento económico, criador de competitividade e de inovação, algo que redundará na criação de novas empresas e, conseqüentemente, de postos de trabalho, na abertura de novos mercados e no desenvolvimento de novas competências e capacidades a diferentes níveis sectoriais (Comissão Europeia, 2012c). É fundamental comercializar novas ideias, melhorar a produtividade e gerar riqueza.

As novas empresas, especialmente as PME, representam a mais importante fonte de criação de emprego, gerando 4 milhões de novos empregos anualmente na Europa (Comissão Europeia, 2012a). Sem Estes novos postos de trabalho, criados pelas novas empresas, o crescimento médio líquido do emprego seria negativo (Coutu & Kauffman, 2009).

3.4 Diferentes Tipos de Empreendedorismo

Existindo várias definições dos diferentes tipos de empreendedorismo, as quais evoluíram ao longo dos anos, destacamos algumas que nos parecem representativas do pensamento atual. A Sociedade Portuguesa de Inovação (2004), classifica o empreendedorismo, de acordo com a sua origem, em empreendedorismo por oportunidade ou empreendedorismo por necessidade. No primeiro caso concretiza-se em uma iniciativa de negócio, ou seja, o desejo de aproveitar por iniciativa própria uma possibilidade de negócio que exista no mercado com capacidade de retorno (Batista-Canino, Bolivar-Cruz & Medina-Brito, 2016). No segundo caso, quando pela ausência de outras alternativas de emprego se concretiza uma iniciativa de negócio, podendo as duas tipologias existir em simultâneo. Porém, podendo ser concretizado por outros factores, que não o ter ou não emprego ou modo de, “como por exemplo, o envolvimento num negócio de família ou a procura de diferente estilo de vida” (Naia, 2009, p.11).

Quando pensamos em empreendedorismo, a ideia que surge é a de criação de empresas, ou seja os empreendedores de negócios, que incrementam valor económico criando novos produtos e serviços, contudo, cada vez, o empreendedorismo aparece associado a diferentes iniciativas, quer da esfera cultural quer social, pelo que podemos classifica-lo de acordo com a sua origem e finalidade em: intraempreendedorismo; social; ético; de capital; eletrónico; familiar; comunitário; municipal; estatal; local ou regional; na terceira idade e em jovens.

Por seu lado o intra-empreendedorismo, essencial para sobrevivência das empresas (Kanter, North, Bernstein & Williamson, 1990), envolve estratégias inovadoras a desenvolver pelos membros das empresas (Sakar, 2007) assumindo a obrigação de transformar uma ideia num produto ou serviço lucrativo após a inovação (*The American Heritage Dictionary*, 1992).

Já o empreendedorismo social, relevante até para substituição, em inúmeras iniciativas, do Estado Social, ocorrendo inúmeras vezes em IPSS (Drucker, 1986) envolve a resolução de problemas sociais, em larga escala, através de soluções inovadoras que potenciam mudanças sociais (Sarkar, 2007).

Não podemos esquecer que

O empreendedor não é necessariamente o dono do capital (capitalista), mas um agente capaz de mobilizá-lo. Da mesma forma, o empreendedor não é necessariamente alguém que conheça as novas combinações, mas aquele que

consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo (Gomes, 2005, p. 5).

3.5 A Atividade Empreendedora e os Fatores para Empreender

A generalidade dos diferentes atores da sociedade considera que as empresas desempenham um papel crucial no desenvolvimento socioeconómico, na resolução dos problemas de emprego, a nível local e regional (Coutinho, 2008), na difusão de novas tecnologias e na competitividade internacional. A criação de novos negócios é uma das atividades socioeconómicas mais importantes em qualquer sociedade que procure o crescimento económico e a inovação (Reynolds, Hay & Camp, 2002).

É inegável, na atualidade, a importância que tem a criação de empresas como motor de desenvolvimento da economia moderna, tanto no que concerne à criação de emprego (Birch, 1979, 1987; Storey, 1982, 1994; Birley, 1987; Kirchhoff & Phillips, 1988, 1992; White & Reynolds, 1996), como em relação ao crescimento económico (Kent, Sexton & Vesper 1982; Sexton & Smilor, 1986; Dubini, 1989; Wennekers & Thurik, 1999; Reynolds *et al.*, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003; Acs, Audretsch, Braunerhjelm & Carlsson, 2004; Minniti, Arenius, & Langowitz., 2005), e como em relação à inovação (Schumpeter, 1942, 1983; Drucker, 1964, 1986; Acs & Audretsch, 1988; Hisrich & Peters, 1989).

Atraindo muito interesse, a criação de empresas tem (Van Geenhuizen & Nijkamp, 1995), também, porque respeita à introdução de novos processos e produtos no mercado, estimulado as empresas estabelecidas a melhorar a sua performance, quer em termos de qualidade quer em termos de preços (Camagni, Capello & Nijkamp, 2009).

De facto, “Constata-se por vezes o surgimento de novos negócios através de repetição dos existentes, mas introduzindo factos de diferenciação capazes de distinguir ou diferenciar como forma de potenciar a sua competitividade”. (Carneiro, 2012, p.25).

Díaz (1999, p. 63) refere que “la Unión Europea es cada vez más consciente de que para la competitividad de la economía europea y para generar crecimiento es muy importante que exista una sólida cultura empresarial. Una de las claves para el aumento de esa competitividad y también del empleo, es emprender una actuación general para fomentar el espíritu empresarial”.

Em síntese, são inúmeras as abordagens para perceber o processo de criação de empresa, como podemos ver pelo quadro 3.1, abaixo apresentado.

Quadro 3.1 - Abordagens teóricas sobre o estudo da função empresarial - Evolução Histórica do Conceito de Atividade

Nível de análise	Foco econômico	Foco Psicológico	Foco sociocultural e institucional	Foco de gestão
MICRO (Nível individual)	A função empresarial como o quarto fator de produção Teoria do benefício do empresário	Teoria dos traços da personalidade Teoria psicodinâmica da personalidade do empresário	Teoria da marginalização Teoria das redes	Teoria da eficiência X de Liebenstein Teoria do comportamento do empresário Modelos de criação de empresas
MESO (Nível empresarial)	Teoria dos custos de transação		Teoria das redes Teoria da incubadora Teoria evolucionista	Modelos de êxito da nova empresa Modelos de geração e desenvolvimento de novos projetos inovadores
MACRO (Nível da economia)	Teoria do desenvolvimento económico de Schumpeter	Teoria do empresário de Kirzner	Teoria do desenvolvimento económico de Weber Teoria da mudança social Teoria da ecologia Teoria Institucional	

Fonte: Veciana, J. (1999, p.16)

Como referem Teague e Gartner (2017), a atividade empreendedora é como dirigir no nevoeiro, esperando que o carro siga à direita em direção a um destino assumido. É provável que a direção e as ações não estejam corretas, contudo, alguns empresários parecem ser melhores a conduzir no nevoeiro, enquanto outros parecem poder levantar o nevoeiro, e outros perdem-se no nevoeiro. A dificuldade de determinar quais as ações a serem tomadas e, se essas ações levarão aos objetivos assumidos, torna o planeamento muito importante para empreender.

Por outro lado, a atividade empresarial resulta da interação entre fatores pessoais e fatores ambientais, sendo que os primeiros dependem da personalidade, formação escolar, origem étnica (Lee *et al.*, 2004), da visão empreendedora ou proatividade (Chell, Haworth & Brearley, 1991) e individualismo (McGrath, MacMillan, Yang, & Tsai, 1992), enquanto os segundos dependem da cultura local e de confiança (Nijkamp, 2013). Surgindo através da observação da realidade, depende do desenvolvimento de conhecimento e sensibilidade

próprios, sendo importante dar atenção à envolvente (Welter, Baker, Audretsch & Gartner, 2017) e ao acaso para aproveitar as oportunidades que surgem (Gartner, Carter & Hills, 2003).

Face ao exposto, os fatores que potenciam o empreendedorismo podem ser intrínsecos ou extrínsecos ao empreendedor. Dentro dos fatores intrínsecos, é defendida por diversos autores a influência dos atributos pessoais, como a motivação (Shane, Locke & Collins, 2003; Ferreira, Raposo & Rodrigues, 2007), o *locus* de controlo, a necessidade de realização (Shane, Locke & Collins, 2003; Franke & Luthje, 2003), a autoconfiança (Heinonen, Poikkijoki & Vento-Vierikko, 2007), a autoeficácia (Chen, Greene, & Crick, 1998), a propensão para assumir riscos (*risk taking*) (Franke & Luthje, 2003), sendo que, enquanto a autoeficácia é uma característica diferenciadora dos empreendedores (Chen, Greene, & Crick, 1998), já a propensão para assumir riscos pode não o ser (Brockhaus, 1980).

Gibb, 1990, (cit. In Erkkila, 2000) vê o empreendedor como alguém que reúne os seguintes atributos pessoais: iniciativa, capacidade de persuasão, propensão para o risco moderada, flexibilidade, criatividade, independência/autonomia, capacidade de resolução de problemas, necessidade de realização, imaginação, liderança e dedicação ao trabalho.

Por seu lado, Volkmann (2004) realça que o empreendedorismo não é algo que se adquira à nascença, algo inato, mas sim desenvolvido pela educação, tal como pelas experiências vividas ao longo da vida, o que vai ao encontro da opinião de autores anteriormente referidos (Naia, 2009, p. 17). No mesmo sentido, Vesper e Gartner (1999), referem, igualmente, que o empreendedorismo pode ser culturalmente adquirido e posteriormente influenciado pela educação e pelo treino.

Já Baron e Shane (2008) enfatizam a criatividade como sendo um aspeto de grande importância, bem como a liderança, no decorrer do processo de desenvolvimento e consolidação da empresa, ajudando a atingir o sucesso e os objetivos pretendidos.

Refira-se, ainda que, através de um estudo de caso, baseado numa abordagem psicodinâmica, se constatou que as experiências de vida de um empreendedor se refletem nas orientações estratégicas da sua empresa (Kisfalvi, 2002).

Por tudo isto, como defendem Pereira, Ferreira & Figueiredo (2007), a tese de que o empreendedor é fruto da hereditariedade, atualmente parece não reunir muito consenso, na medida em que se reconhece que é possível aprender a ser empreendedor através da utilização de políticas diferenciadas ao nível do ensino. Os estudos desenvolvidos têm demonstrado, inclusive, que a preparação educacional pode contribuir para aumentar o número de empreendedores.

Nessa linha de pensamento, Sarkar (2007) refere, ainda que, independentemente de os traços empreendedores serem mais incisivos nalguns indivíduos do que noutros, o empreendedorismo pode ser promovido através de uma cultura empreendedora, que pode contribuir para a promoção de competências empreendedoras, em relação com um processo, onde inevitavelmente estará presente a educação para o empreendedorismo em todos os níveis de ensino. Ou seja, para este autor, o ambiente externo, onde se incluem a cultura, a educação e as políticas públicas, pode ser promotor do empreendedorismo.

Por seu lado Díaz, Hernández, Sánchez e Postigo (2010), através de um estudo realizado a 380 especialistas Espanhóis, revelam que a educação não é uma variável de relevo para a capacidade empreendedora, é sim um meio facilitador face a normas culturais e sociais.

Um estudo empírico recente identifica vários fatores que influenciam a propensão para a criação da própria empresa por parte de estudantes universitários (atributos pessoais, existência de empresários na família, ensino, perfil demográfico, motivação...), mas conclui que o efeito mais importante é o do ensino (Rodríguez, Raposo & Ferreira, 2007).

No artigo científico *The Sociology of Entrepreneurship*, de Patricia H. Thornton, publicado na *Annual Review of Sociology* em 1999, a autora afirma que “The idea that individuals and organizations affect and are affected by their social context is a seminal argument in both classic and contemporary sociology and has been applied to the study of entrepreneurship at different levels of analysis “ (Thornton, 1999, p. 21).

Existem estudos que enfatizam a influência de modelos de referência empreendedores, não necessariamente da família (Van Auken, Fry & Stephens 2006), embora Erkkila (2000) enfatize a influência da exposição ao empreendedorismo durante a infância através dos negócios de família.

Por seu lado Díaz (2002), refere que os ambientes sociais e culturais condicionam os comportamentos e as decisões tomadas pelos indivíduos, de modo que, nesse sentido, esse ambiente influenciará a perceção da conveniência e da habilitação técnica, bem como a intenção final de criar uma nova empresa (Bruno & Tyebjee, 1982; Kent, 1984; Burch, 1986, Birch, 1987, Dubini, 1989). Por esse facto, as características culturais do país onde os empreendedores nasceram (Tan, 2002) são cada vez mais estudadas (George & Zahra, 2002), através da construção de modelos que avaliam as diferentes dimensões culturais nacionais, como sejam (Hofstede, 2001):

1. Distanciamento relativamente ao poder;
2. Individualismo e coletivismo;
3. Masculinidade e feminilidade;

4. Aversão ao risco e á incerteza;
5. Orientação de longo prazo versus orientação de curto prazo.

Para além disso, em relação a atividade empreendedora de um país ou região podemos nomear diversos fatores que atuam como bloqueadores ou impulsionadores da atividade: fatores relacionados com a atitude (como seja o medo de falhar), fatores culturais e sociais; características da população, imigração, aptidão de entrada e saída de negócios, crescimento do PIB, dimensão relativa do sector público,enumera regulamentação, mercado de trabalho, densidade de empresários na população e o predomínio dos modelos do empreendedor (Lundström & Stevenson, 2005).

Deste modo, o desenvolvimento de pequenas empresas tem sido fortemente influenciado pela visão baseada em recursos (Macpherson & Holt, 2007), quer se trate de recursos empresariais, quer do capital humano, social e financeiro e a sua relação com o crescimento (receitas ou número de empregados) (Carter, Bush, Greene, Gatewood & Hart 2003; Shrader & Siegel, 2007). A disponibilidade e o acesso a recursos (financeiros, humanos, materiais, intelectuais) são fatores apontados como importantes para o bom funcionamento da empresa e para uma gestão bem-sucedida (Vera-Colina, Melgarejo-Molina & Mora-Riapira, 2014).

Por esses argumentos, tanto a administração pública vem criando medidas de fomento à atividade empreendedora, como os centros de investigação e as universidades vêm trabalhando esta temática como um campo de investigação científica, cujo estudo teve início na década de oitenta (Brockhaus, 1987; Hisrich, 1988; Sexton & Bowman-Upton, 1988; Stevenson & Harmelin, 1990; Bygrave & Hofer, 1991; Hornaday, 1992; Johannison, 1991; Nueno, 1994, 2005; Veciana, 1999; Lundström & Stevenson, 2001, 2002; Stevenson & Lundström, 2002; Davidsson, 2003; Genescà & Aponte, 2003; Cuervo, 2005, etc.). Luthje e Franke (2003) referem ainda diversos fatores contextuais (barreiras ou obstáculos e apoios) relacionados com o empreendedorismo, enquanto Gaspar (2008) realça a influência do capital de risco (forma de financiamento da atividade empresarial através de capitais próprios). Facto é que as diferenças entre as áreas geográficas em que as empresas operam, ou melhor, entre os seus ambientes institucionais, podem causar variações na estrutura financeira das empresas em todas essas áreas, uma vez que as condições de acesso ao financiamento externo são diferentes (Porta, López-de-Silanes, Shleifer & Vishny, 1998; Demirgüç-Kunt & Maksimovic 1999), o que condiciona a atividade empreendedora, levando ao sucesso ou insucesso das iniciativas por factores que não dependem directamente da sua natureza.

Porém, numerosos fatores definem o ambiente institucional, condicionante da atividade empresarial, tais como o sistema jurídico, sistema financeiro, sistema fiscal e cultura nacional (Di Pietro, Edvardsson, Reynoso, Renzi, Toni & Mugion, 2017).

Acresce que as medidas de apoio às PME continuam desequilibradas e desajustadas, uma vez que um número significativo de Estados-Membros da UE ainda não pondera convenientemente as particularidades das pequenas empresas, em especial das microempresas, seja ao legislar, seja ao não conceder uma segunda oportunidade aos empresários honestos em situação de falência (Comissão Europeia, 2011).

O sistema jurídico de um país e a proteção que oferece aos investidores determinam as possibilidades de acesso a recursos externos, devido ao risco de insolvência e às dificuldades de liquidação de empresas ou de ativos de empresas em dificuldades. Quando o sistema jurídico é ineficiente e oneroso, os credores optam pelo uso de instrumentos de dívida de curto prazo, a fim de reduzir os riscos, e os acionistas são reticentes a fornecer mais recursos (Demirgüç-Kunt & Maksimovic 1999). Além disso, outra característica importante dos sistemas jurídicos é o nível de corrupção na execução da lei, o que também influencia a estrutura de capital das empresas (Djankov, Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2003).

Por sua vez, o setor bancário, um dos principais componentes do sistema financeiro, é determinante da estrutura financeira das empresas, uma vez que a sua missão é proporcionar-lhes recursos (Demirgüç-Kunt & Maksimovic 1999) porque canaliza as poupanças para o crédito de forma mais eficiente, e se for desenvolvido facilita o acesso à dívida, especialmente para as PME (Di Pietro *et al.*, 2017). Além disso, como Diamond (1984) argumenta, esses intermediários ganham economias de escala na obtenção de informações sobre as empresas clientes, o que lhe permite reduzir os problemas de informação assimétrica, que são especialmente pronunciadas para as PME.

Por outro lado, o nível de desenvolvimento dos países está diretamente ligado aos níveis da dívida das empresas (Demirgüç-Kunt & Maksimovic 1999, Fan, Titman & Twite, 2012), sendo que as economias mais desenvolvidas apresentam empresas mais endividadas. Fan, Titman e Twite (2012) concluem que a dívida total está positivamente relacionada com o desenvolvimento económico, no entanto, enquanto a dívida de longo prazo é maior nas economias desenvolvidas, a dívida de curto prazo é maior nas economias menos desenvolvidas.

Mesmo os poucos estudos que comparam empresas entre regiões de um único país, mostram diferenças no nível de endividamento das PME devido às diferenças a nível

englobando os aspetos dos dois níveis anteriores, integram-se no conjunto os fatores, sociais, tecnológicos, culturais e económicos.

O lado da procura representa as oportunidades de empreendedorismo e pode ser visto na perspetiva das empresas e do consumidor. Criando oportunidades empreendedoras através da procura do mercado por produtos e serviços, onde a oferta proporcionará empreendedores potenciais que poderão atuar face às oportunidades. A procura é determinada por um conjunto de fatores, incluindo o nível de desenvolvimento económico, globalização e o estado do desenvolvimento tecnológico. Estes fatores influenciam a estrutura industrial e a diversidade da procura de mercado que leva às oportunidades para o empreendedorismo.

A oferta do empreendedorismo é dominada por características da população, isto é, composição demográfica, ou seja, pelo tamanho e composição da população, incluindo estrutura etária, a densidade populacional e a taxa de urbanização, o número de imigrantes e a proporção de mulheres na população ou no mercado de trabalho, além das políticas públicas, que exercem papel preponderante na determinação da taxa de empreendedorismo num país ou região (Verheul *et al.*, 2002).

Por outro lado, os elementos chave são os recursos e capacidades dos indivíduos, as suas atitudes e preferências de empreendedorismo. Além disso, as características de personalidade precisam de estar em sintonia com o espírito de oportunidade empresarial (Verheul *et al.*, 2002). O ambiente cultural e institucional influencia o lado da oferta do empreendedorismo. Estes fatores influenciam as decisões do indivíduo relativamente a tornarem-se ou não empreendedores, quer ao nível das características e oportunidades individuais, quer ao nível do perfil de risco e recompensa, face à escolha entre ser assalariado ou proprietário de um negócio (Martins, 2006).

Nesse modelo, os diversos fatores inter-relacionam-se e são compreendidos como (E) = taxa atual de empreendedorismo, onde estão presente elementos macro e micro que influenciam tanto a procura como a oferta e (E^*) = taxa de equilíbrio ótimo, pode ser visto como um equilíbrio de longo prazo, resultante da taxa de procura provocada por forças externas, como o desenvolvimento tecnológico, a evolução e mudanças na estrutura do mercado, entre outros fatores que interferem positivamente para equilibrar a oferta e procura por empreendedores. Já o $(E-E^*)$ = taxa de desequilíbrio do empreendedorismo é provocada pela discrepância entre as taxas de empreendedorismo, atual e ótima, diante do excesso ou falta de oportunidades empreendedoras, causando entradas e saídas de empreendedores respetivamente. Estes desequilíbrios podem ser restaurados, por meio das forças do mercado ou intervenção governamental. Contudo, para que se possa intervir na economia nacional é

importante que o governo esteja preparado ou disposto a perceber o desvio da taxa ótima de empreendedorismo.

Além disso, independente da magnitude da taxa ideal, o governo terá as suas próprias ideias sobre o nível desejável de empreendedorismo (Storey, 1994; Verheul *et al.*, 2002), e as suas políticas podem ser genéricas, e visar a economia no seu conjunto, ou específicas, direcionadas especificamente para o empreendedorismo (Verheul *et al.*, 2002; Storey, 1994; Amorós & Bosma, 2014). Contudo, aliados a todos esses aspetos, temos as políticas públicas que podem ser de desregulamentação (ocorre do lado da procura e engloba processos de entrada, privatização ou nacionalização dos muitos serviços utilitários), política de imigração (atuando na composição e dispersão da população, influencia no futuro a oferta e características dos empreendedores), política educacional (influencia a disponibilidade de recursos, habilidades e conhecimento dos indivíduos), política cultural (atua no sentido de influenciar as preferências dos indivíduos os seus valores e atitudes) e, finalmente, a política fiscal (incide diretamente sobre o perfil risco-recompensa do empreendedorismo, através de incentivos fiscais, subvenções, além da regulamentação do mercado de trabalho e criação de legislações potenciadoras de oportunidades para a ação empreendedora) (Verheul *et al.*, 2002).

Vários estudos são desenvolvidos pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), para entender a influência dos diferentes fatores na criação de empreendedores. Criado, em 1997, pelo professor Michael Hay e da iniciativa privada e independente da *London Business School* no Reino Unido e do *Babson College* nos Estados Unidos, GEM é um observatório global da atividade empreendedora. As equipas de investigação dos diferentes países formam um Consórcio Internacional que publica anualmente relatórios a nível global, nacional, regional ou local; aos quais se somam diferentes relatórios sobre temas monográficos relacionados com o empreendimento, como o género, áreas rurais, a educação e formação empreendedora, a criação de empresas de elevado potencial de crescimento, o financiamento da atividade empreendedora, o empreendimento social, o corporativo, empreendimento e bem-estar, etc.

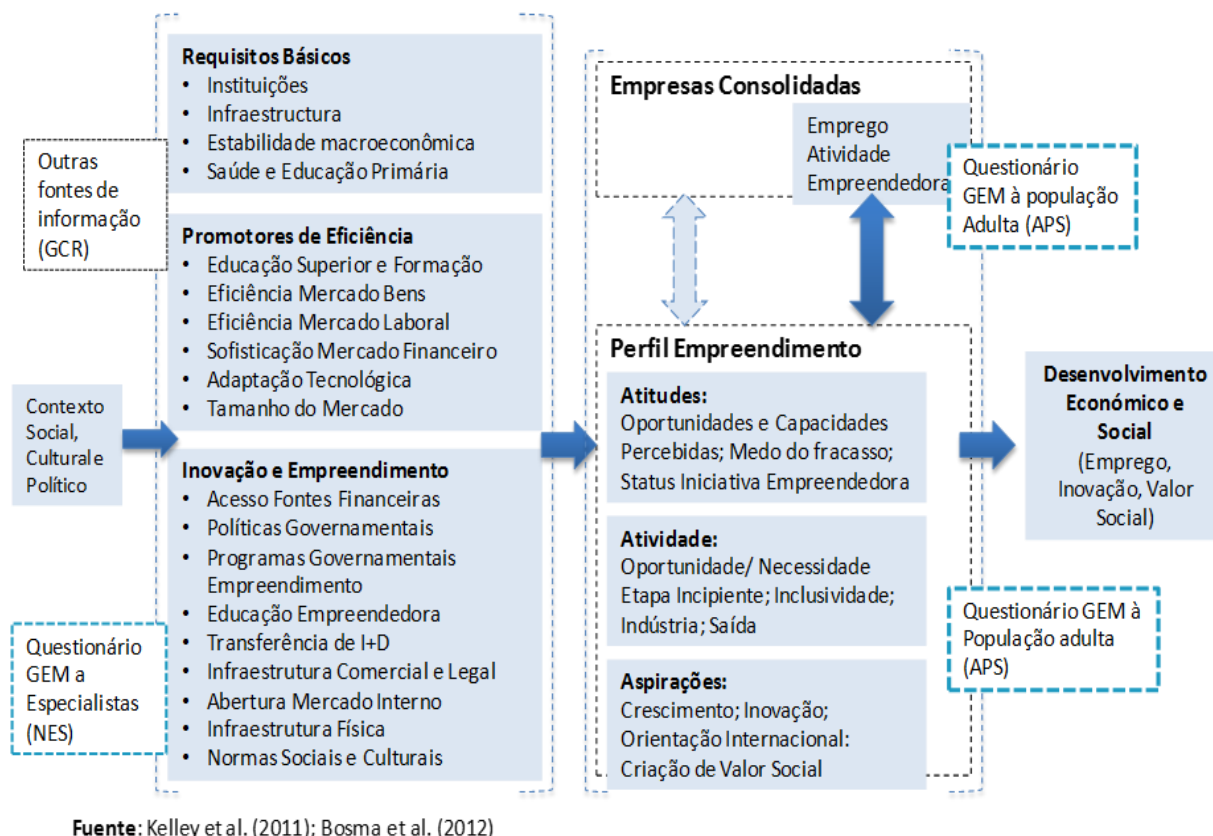


Figura 3. 3 - Modelo Teórico GEM

Os diversos relatórios que se geram anualmente em todos os países baseiam-se num modelo teórico em contínua evolução (Figura 3.2), incorporando progressivamente os diferentes avanços que se vão produzindo no fenómeno empreendedor.

Dentro dos fatores contextuais/sociais, também podemos referir Greve (1995) que enfatiza a importância das redes sociais de contactos para estabelecer uma empresa, uma vez que, os empreendedores podem usar essas relações para mobilizar recursos complementares, adquirir apoio e ajuda, desenvolvendo relações de negócio viáveis.

Thornton (1999), refere que

“Similarly, Burt (1992) has shown how entrepreneurs chances of success are determined by the structure of their networks. Individual entrepreneurs with deep structural holes in their networks that is, an absence of contact redundancy and substitution increase their chances of successfully identifying and optimizing entrepreneurial opportunities because they are central to and well positioned to manipulate a structure that is more likely to produce higher levels of information” (Thornton, 1999, pp. 21-22).

Por seu lado, Storper (1995) refere que a proximidade geográfica promove as interações no sistema local devido à partilha de linguagem, normas, valores culturais comuns, daí um maior conhecimento para o desenvolvimento de relações de negócio. Nesse sentido, Storper e Venables (2002) denominam *buzz* local ao ambiente vibrante indispensável à produção de conhecimento e aprendizagem localizados. Por outro lado, Morgan (2004) refere que os níveis de confiança são mais elevados entre agentes com maior proximidade geográfica do que em relações mais dispersas.

3.6 Empresas Empreendedoras

Para alguns autores (Gartner, 1985, 1989; Hoy & Miskel, 1987), o empreendedorismo resume-se à criação de novas organizações, enquanto que para outros (Carland, Hoy & Carland, 1988; Veciana, 1999; Churchill & Bygrave, 1989), inclui também aspetos relacionados com o desenvolvimento de pequenas empresas e de projetos inovadores em grandes empresas – “*corporate entrepreneurship*” ou “*intrapreneurship*”.

Assim, o empreendedorismo e as pequenas empresas estão relacionados, mas não são conceitos sinónimos, até porque o empreendedorismo é um tipo de comportamento que se concentra em oportunidades em vez de recursos (Stevenson & Gumpert, 1991) e se manifesta tanto nas pequenas empresas como nas grandes.

Durante as primeiras décadas do século XX, as pequenas empresas eram um veículo para o empreendedorismo e uma fonte de emprego e renda. Esta foi a era em que Schumpeter (1934) concebeu a sua Teoria da Economia do Desenvolvimento, enfatizando o papel do empreendedor como principal causa de desenvolvimento Económico.

Na verdade, esta área do conhecimento desenvolveu-se mais tarde, como reação a uma excessiva preocupação com aspetos impessoais das grandes organizações, que dominou as teorias organizacionais até à década de 70. Como resposta, começaram a surgir, associados ao termo *entrepreneurship*, estudos especificamente direcionados para os aspetos negligenciados por estas teorias, em particular, o empresário (o indivíduo gerador de atividade empresarial) mas também para todo o processo por ele iniciado e dirigido (Veciana, 1999). Neste contexto, surge também a ligação ao tema das empresas familiares, uma vez que a literatura de negócios parece ter um viés implícito em favor da continuidade e da persistência no negócio do fundador (Kaye, 1996; Drozdow, 1998). Isto é explicado pelo peso do envolvimento e desenvolvimento de competências fundamentais ao longo de gerações (Miller & Le Breton, 2005), frequentemente descritas como bloqueio à mudança.

Até porque muitos empreendedores são pessoas que simplesmente possuem um negócio para viver (Wennekers & Thurik, 1999), incluindo aqui os franchisados, comerciantes e pessoas em profissões liberais, eles pertencem ao que Kirchhoff (1994) chama o núcleo económico.

Miller (1983) foi o pioneiro no estudo das empresas empreendedoras e define-as como “aquelas que estão orientadas para a inovação do produto, através da realização de iniciativas de risco, sendo as primeiras a desenvolver inovações de uma forma pró-activa na tentativa de vencer os seus concorrentes” (Miller, 1983, pag.771). Assim, estabelece três dimensões que caracterizam as sociedades empresariais, inovação, risco e proatividade. Os seus primeiros trabalhos foram orientados para uma ideia unidimensional. (Miller, 1983; Covin & Slevin, 1989).

Mais tarde, Lumpkin e Dess (1996), no estudo das empresas empreendedoras, incorporaram duas novas dimensões, para as três originais dimensões de Miller (1983): a agressividade da concorrência e a autonomia. Estes estudos conduziram a considerar a orientação empreendedora como multidimensional (Lumpkin & Dess, 1996; Lumpkin, 1998; Wiklund & Shepherd, 2005; Moreno & Casillas, 2008), sugerindo que as empresas podem estar orientadas para o empreendedorismo através de qualquer uma dessas dimensões, embora não necessariamente em todas elas, mas em mais que uma a mesmo tempo.

Concluindo, as bases conceituais sobre orientação empreendedora estabelecidas por Miller (1983) e Lumpkin e Dess (1996), compreendem cinco dimensões - inovação, assumir riscos, proatividade, agressividade competitiva e autonomia.

A independência entre as dimensões propostas foi verificada em diferentes estudos empíricos, aplicando a análise fatorial para os indicadores propostos para medir cada dimensão (Lumpkin, 1998; Lumpkin & Dess, 2001; Lyon, Lumpkin & Dess, 2000; Wiklund & Shepherd, 2005).

Por sua vez, Lumpkin e Dess (1996), estabelecem uma tipologia que diz respeito à maneira como os fatores internos e externos influenciam a relação entre a orientação para o empreendedorismo e o desempenho da empresa, diferenciando-se entre os modelos com efeitos independentes e os modelos com efeitos de interação.

Já Covin e Slevin (1989) analisaram o papel moderador da estrutura da organização, o grau de hostilidade do ambiente e da estratégia de concorrência sobre a relação existente entre a gestão empresarial da empresa e o seu desempenho. Como refere Martins (2016, p.7)

outros estudos têm considerado diferentes dimensões ambientais, como a intensidade tecnológica na indústria (Covin & Slevin, 1989), o grau de dinamismo ou o ponto em que o sector se encontra dentro do seu ciclo de vida (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 2001; Wiklund & Shepherd, 2005).

Diferentes autores analisaram a influência do ambiente sobre a relação entre a orientação empreendedora e o desempenho (Lumpkin, Martin & Sloat, 2005; Cruz e Nordqvist, 2008).

Zajac, Kraatz e Bresser (2000) consideram que o factor relevante é a forma como as empresas utilizam as suas estratégias para perfilar as suas características internas com o resto do sector e seus concorrentes e não tanto as relações entre estrutura e estratégia da empresa e meio ambiente. Seguindo esta recomendação, Wiklund e Shepherd (2005) analisaram a influência conjunta do dinamismo do sector e o acesso ao financiamento, juntamente com a orientação empreendedora no desempenho da empresa.

Desenvolvendo o processo de criação da empresa empreendedora, o empreendedorismo de acordo com a conceção apresentada pelo projeto GEM, Figura 3.4.:

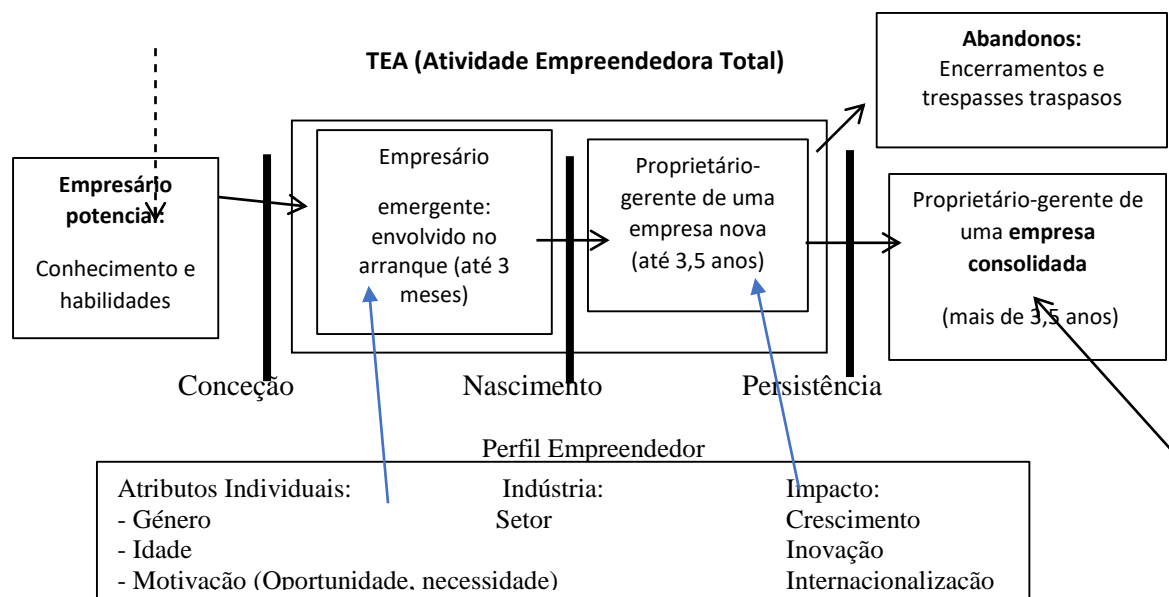


Figura 3. 4 - O Processo Empreendedor Segundo o Projeto GEM [Fonte: Reynolds et al., 2005]

Desenvolve o processo de criação da empresa empreendedora com início na conceção da ideia, continuando com o nascimento da empresa e passados três anos e meio de atividade no mercado, entra numa etapa de consolidação. Apesar de ser possível o abandono por parte dos promotores, via encerramento ou trespasses.

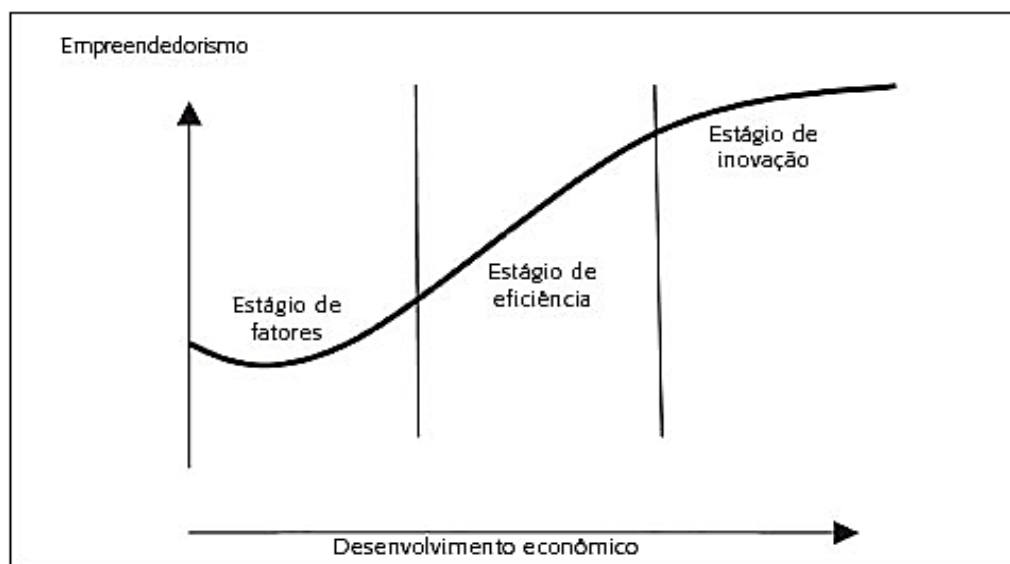
3.7 Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico

Já desde o início da história da economia (Adam Smith, Ricardo) o bom espírito empresarial tem sido olhado como fator crítico de sucesso para o desenvolvimento económico. A noção de competição empreendedora foi mais amplamente desenvolvida por Marshall, já Schumpeter no seu livro *The Theory of Economic Development* (1934) veio contribuir de forma pioneira, argumentando que, sem crescimento ou progresso económico, não há margem para o empreendedorismo.

O empreendedorismo afeta a economia tanto direta como indiretamente, e em vários níveis, através da inovação, da concorrência e da reestruturação (Wennekers & Thurik, 1999). Michael Porter refere que “Invention and entrepreneurship are at the heart of national advantage”. (Porter, 1990, p. 125).

De acordo com o gráfico apresentado abaixo, o desenvolvimento económico acompanha o crescimento do empreendedorismo, apresentando factores mais relevantes ao longo desse processo e fundamentais para esse desenvolvimento.

Gráfico 3.1 - Relação entre empreendedorismo e desenvolvimento económico e acordo com estágio de desenvolvimento de Porter (1998)



Fonte: Acs & Szerb (2009, p.351)

O mundo de hoje, os economistas e os decisores políticos veem cada vez mais as pequenas empresas, particularmente as novas, como um veículo de empreendedorismo, contribuindo não só para o emprego e para a estabilidade social e política, mas também para a inovação e para a concorrência (Wennekers & Thurik, 1999). Isso substitui a visão mais antiga de que

as pequenas empresas devem ser mantidas em termos sociais, em vez das razões económicas. Evidências empíricas recentes reforçam essa visão, num amplo espectro de unidades de observação, abrangendo a empresa, a indústria, a região e o País, verifica-se o vínculo positivo e estatisticamente robusto entre empreendedorismo e crescimento económico (Audretsch & Thurik, 2000; Audretsch, Carree, van Stel & Thurik, 2002; Carree & Thurik, 1999; Carree, van Stel, Thurik & Wennekers, 2002; Audretsch, Carree & Thurik, 2001).

A temática da criação de empresas teve um crescente desenvolvimento científico nas últimas duas décadas do século passado (Brockhaus, 1987; Hisrich, 1988; Veciana, 1999; Genescà & Aponte, 2003; Trigo, 2003; Nueno, 2005; e Veciana, Aponte e Urbano, 2005). As novas e pequenas empresas podem contribuir para o desenvolvimento económico e bem-estar dos países e das regiões (Storey, 2008). Por conseguinte, Cox e Taylor (2006), Audretsch e Phillips (2007), Bramwell e Wolfe (2008) e Huggins, Jones e Upton (2008) concordam que o empreendedorismo é um dos mais importantes fatores para o futuro desenvolvimento económico

O processo de desenvolvimento económico é complexo e envolve muitos atores, incluindo pequenas e grandes empresas, vários níveis de governo e a combinação de todos os atores (Malecki, 1997a).

A OCDE (1998) assume que o empreendedorismo é o resultado de três dimensões que trabalham em conjunto: condições estruturais tendentes, programas governamentais bem desenhados e atitudes culturais apoiadas. O mesmo organismo, em 2004, vem considerar ainda que o empreendedorismo e criação de empresas desempenham um papel estrutural e dinâmico em todas as economias e as áreas onde uma elevada atividade empreendedora pode contribuir para resultados específicos em termos de políticas como: a criação de emprego, crescimento económico e inovação, diminuição da pobreza e oportunidades sociais e *empowerment* dos grupos desfavorecidos e sub-representados.

Pelas inúmeras investigações empíricas realizadas, é possível aferir que tanto uma taxa mais elevada de novas empresas, como uma maior taxa de turbulência (soma das empresas em arranque e em encerramento), depois de um certo desfasamento temporal, o crescimento económico e a criação de emprego são reforçados (Van Stel, Carree & Thurik, 2005).

O empreendedorismo é cada vez mais encarado como uma área importante na política de desenvolvimento económico, por isso governos e organizações de desenvolvimento económico falam sobre a necessidade das economias se tornarem mais empreendedoras. O trabalho realizado pelo Global Entrepreneurship Monitor sugere que 30% da diferença entre a taxa de crescimento do PIB pode ser atribuído às diferenças de níveis de atividade

empreendedora. Esta atividade gera novos negócios, previne o declínio do emprego e leva ao crescimento económico (Reynolds, 1997).

Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds e Maki (1990) concluíram que a criação de empresas segue quase sempre o crescimento económico e o desenvolvimento social, facto que conduz ao reconhecimento do valor do empreendedor, tanto a nível nacional como a nível regional (Henderson, 2002). Ainda sobre este aspeto, Baumol (1995) concluiu que o mais importante para o desenvolvimento duma sociedade não é a quantidade de empreendedores existentes na economia, mas sim a sua distribuição entre diferentes atividades, nomeadamente entre a economia informal e a formal.

Alguns estudos sugerem que existe uma correlação positiva entre o empreendedorismo e o crescimento económico, em particular nos países de rendimento elevado, embora o crescimento do PIB seja influenciado por muitos outros fatores (Comissão das Comunidades Europeias, 2006). Por seu lado, Carter, Gartner, Shaver e Gatewood (2003) confirmaram que entre um quarto e um terço da variação no crescimento económico, em muitos dos países industrializados, resulta da criação de empresas independentes. Também Arzeni e Pellegrin (1997), Tang e Koveos (2004), e Russo (2001) concluíram pela existência duma relação estatisticamente significativa entre a criação de novas empresas e o crescimento do PIB.

Como refere Moura (2013, p.128), verificou que as nações que apresentam mais atividade empreendedora têm também um crescimento do PIB mais elevado, afirmando mesmo que o empreendedorismo explica um terço da diferença de crescimento entre países, embora considere que a relação entre empreendedorismo e crescimento é mais forte em países que dependem mais do comércio internacional.

A localização e as condições de mobilização dos recursos (por exemplo acessibilidade) costumavam desempenhar um papel significativo nas teorias do desenvolvimento regional, mas, nos últimos anos, a atenção foi desviada para questões como o desenvolvimento sustentável e as vantagens competitivas das regiões. Neste contexto, podemos observar um maior interesse no empreendedorismo, na liderança e na inovação/criatividade regional no qual o conhecimento da sociedade tem um papel crítico (Helpman, Melitz & Yeaple, 2004). Com implicações no desenvolvimento económico, maior ênfase na eficiência de mercado, na tradição/confiança da sociedade e na capacidade de organização das regiões (Nijkamp, 2013). Tudo isto com reflexos na inovação e operacionalidade do sector publico (Windrum & Koch, 2008), através da dinamização de diferentes forças motriz estratégicas para o desenvolvimento regional, como a educação, a formação, a investigação e desenvolvimento (I&D), iniciativas incubadoras, e ações cidadinas inovadoras. Da conjugação destas

diferentes iniciativas públicas e privadas com um foco no conhecimento e no sector da inovação resulta o conceito triple hélix (Shane, 2003), assumindo que através de parcerias é possível incorporar empreendimento local.

O empreendedorismo está também ligado com o comportamento das pessoas e com o conhecimento (Acs & Armington, 2004), o qual é gerado através da inovação e da mudança (Audresch & Thurik, 2002). De acordo com Redford (2013), o empreendedorismo é o motor impulsionador do crescimento económico de muitos países e, permite, não só a criação de novos empregos e novas indústrias, como também constitui uma fonte de inovação que permite a renovação de diversas organizações, instituições e, talvez, de países inteiros.

A informação e o conhecimento sempre foram componentes cruciais no crescimento económico, pelo que a generalização e o processamento estratégico da informação, converteram-se em fatores essenciais da produtividade e competitividade na nova economia, que acarreta extraordinárias consequências nas políticas de desenvolvimento económico territorial (Castells, 1996).

A evolução em anos recentes nas economias desenvolvidas foi acompanhada por uma mudança regional na atividade económica, longe das regiões industriais tradicionais, para novas aglomerações de alta tecnologia, criando uma explosão de atividade empreendedora e criação de novas empresas. Em muitos países, podemos observar a transferência de uma economia industrial para uma economia da informação⁷ e do conhecimento⁸ (Karlsson, Johansson & Stough, 2010)

Assim o empreendedorismo é uma característica fulcral na sociedade atual, relacionando-se com a capacidade de inovação, iniciativa (Drucker, 2003) e criatividade (Shane, Locke & Collins, 2003; Drucker, 2003), revelando-se impulsionador do emprego e do crescimento económico (Comissão das Comunidades Europeias, 2006; Sociedade Portuguesa de Inovação, 2004; Redford, 2013). Os seus benefícios ao nível das economias locais ocorrem no aumento do emprego, na melhor qualificação do emprego, na melhoria da competitividade e na melhor aplicação da inovação (Bosma, Jones, Autio & Levie, 2008). Referem ainda os mesmos autores, que o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, abrangendo quer a criação de novos negócios, quer o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações já existentes, pelo que atualmente muitos dos projetos inovadores, nascem de ideias provenientes de entidades

⁷ Informação – dados que podem ser facilmente codificados e por isso, transmitidos, recebidos, transferidos ou armazenados com custos reduzidos, o que implica que possa ser acedida e disseminada electronicamente, por exemplo via Internet.

⁸ Conhecimento – informação organizada e estruturada que é difícil de codificar e interpretar, geralmente devido à sua intrínseca indivisibilidade. Como consequência, o conhecimento é difícil de transferir sem uma interação face-a-face.

empresariais, universidades, hospitais, outras entidades da saúde, instituições científicas e de investigação entre outros.

Por outro lado, há quem defenda que o desenvolvimento económico potenciado pelo empreendedorismo contempla três pontos fundamentais que são a criação de empresas, a inovação e o aumento da concorrência (Wennekers & Thurik, 1999; Karlsson, Friis & Paulsson, 2004), pelo que a criação de empresas resulta como o ponto de maior consenso entre os teóricos do desenvolvimento regional.

Timmons (1994) encontra três forças primárias que atuam para além da criação de empresas: os empreendedores, o reconhecimento de oportunidades e os recursos necessários.

Para Drucker (2003), a inovação e o espírito empreendedor são aspetos fulcrais na sociedade atual.

O empreendedorismo não é somente um condutor do crescimento económico, competitividade e criação de emprego, mas também uma forma para o desenvolvimento pessoal e a resolução de questões sociais. Podemos considerar que existem três mecanismos que podem levar ao desenvolvimento económico, criação de novas empresas, reorientação de empresas existentes face a objetivos empreendedores ou o redirecionamento das infraestruturas institucionais nacionais (Reynolds, Bygrave & Autio, 2003).

Para Malecki (2009), existe uma relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico e social, a inovação desenvolvida dentro das redes locais de empresas apoia as empresas existentes e apresenta novas oportunidades para os empreendedores iniciarem um novo negócio, de forma a servir novos mercados.

Contudo, o empreendedorismo não sendo inato a certas pessoas ou sociedades, nem a um evento casual ou uma oportunidade é determinado por condições ambientais que operam em diversos níveis, as quais inibem ou facilitam o empreendedorismo (Morris, 1998). Apresentando um modelo integrado do empreendedorismo com *inputs* e *outputs* no contexto de um determinado território, Morris refere que os *inputs*, pré-requisitos decisivos para o sucesso do empreendedorismo, são as oportunidades da envolvente, o empreendedor, o contexto organizacional, os conceitos únicos de negócio e os recursos.

Sem os *inputs*, o mais provável é que os resultados inerentes ao processo empreendedor resultem em fiasco ou pouco positivos. Os resultados finais do processo podem incluir criação de empresas, criação de valor, novos produtos e serviços, processos, tecnologias, lucros e benefícios pessoais, emprego, recursos e crescimento económico. Os resultados vão depender ainda da frequência e intensidade de comportamentos empreendedores, que é condicionada por variáveis que se encontram na sociedade, como sejam as infraestruturas

que caracterizam a sociedade, o nível de turbulência do meio presente nas sociedades e as experiências de vida pessoais dos membros da sociedade.

No mesmo sentido, o GEM, ao constatar que o desenvolvimento e as características do fenómeno empreendedor estão relacionados com a fase de desenvolvimento económico e de competitividade em que se encontram os países, refletiu esse facto no seu modelo, através de três subíndices de competitividade: países menos desenvolvidos, países de desenvolvimento intermédio e países mais desenvolvidos⁹.

As atitudes, atividade e aspirações empreendedoras da população são influenciadas não só pelo grau de desenvolvimento de cada país, mas também pelas suas condições particulares de ambiente para o empreendedorismo. A atividade empresarial consolidada e os processos de diversificação das grandes empresas e das PME geram crescimento económico nacional, criando postos de trabalho, inovação e riqueza. Cada vez mais se torna necessário criar na sociedade um ambiente mais favorável ao empreendedorismo, com base numa política integrada que tenha como objetivo não apenas mudar as mentalidades, mas também melhorar as competências dos cidadãos e eliminar os obstáculos que dificultam a criação e o crescimento das empresas (Comissão Europeia, 2006).

Com base no trabalho de Carree e Thurik (1999), e analisando o esquema de Wennekers e Thurik (1999) e Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira e Baptista (2008), sobre a ligação entre empreendedorismo e crescimento económico é possível sintetizar todas as variáveis que condicionam a sua relação, como se apresenta na figura abaixo apresentada.

⁹ O *Global Competitiveness Report* (GCR) cita os países com as expressões anglo-saxónicas: “*factor driven*”, “*efficiency driven*” e “*innovation driven*”. **Factor driven** – Economias baseadas essencialmente no setor primário ou extrativo. Nestas economias, os fatores de produção são elementos capazes de melhorar a sua produtividade e competitividade. Não possuem as condições institucionais necessárias para que nasçam iniciativas empresariais de alta produtividade, pelo que a população se vê na necessidade de criar a sua própria atividade. **Efficiency-driven** - Economias baseadas na eficiência em que o motor de desenvolvimento está baseado na intensidade das economias de escala. Nestas economias o nível empreendedor é menor devido o surgimento de grandes empresas que concentram a força de trabalho. Os diferentes setores produtivos começam por oferecer mais emprego e diminuem as atividades empreendedoras motivadas pela necessidade. **Innovation-driven** – Economias implusionadas pela inovação, que se caracterizam pela produção de novos bens e serviços que se criam em muitas ocasiões através de métodos inovadores e sofisticados. O setor dos serviços incrementa-se e a dimensão das empresas deixa de ser um aspeto básico para competir. Em consequência, a actividade empreendedora aumenta devido ao aproveitamento de oportunidades

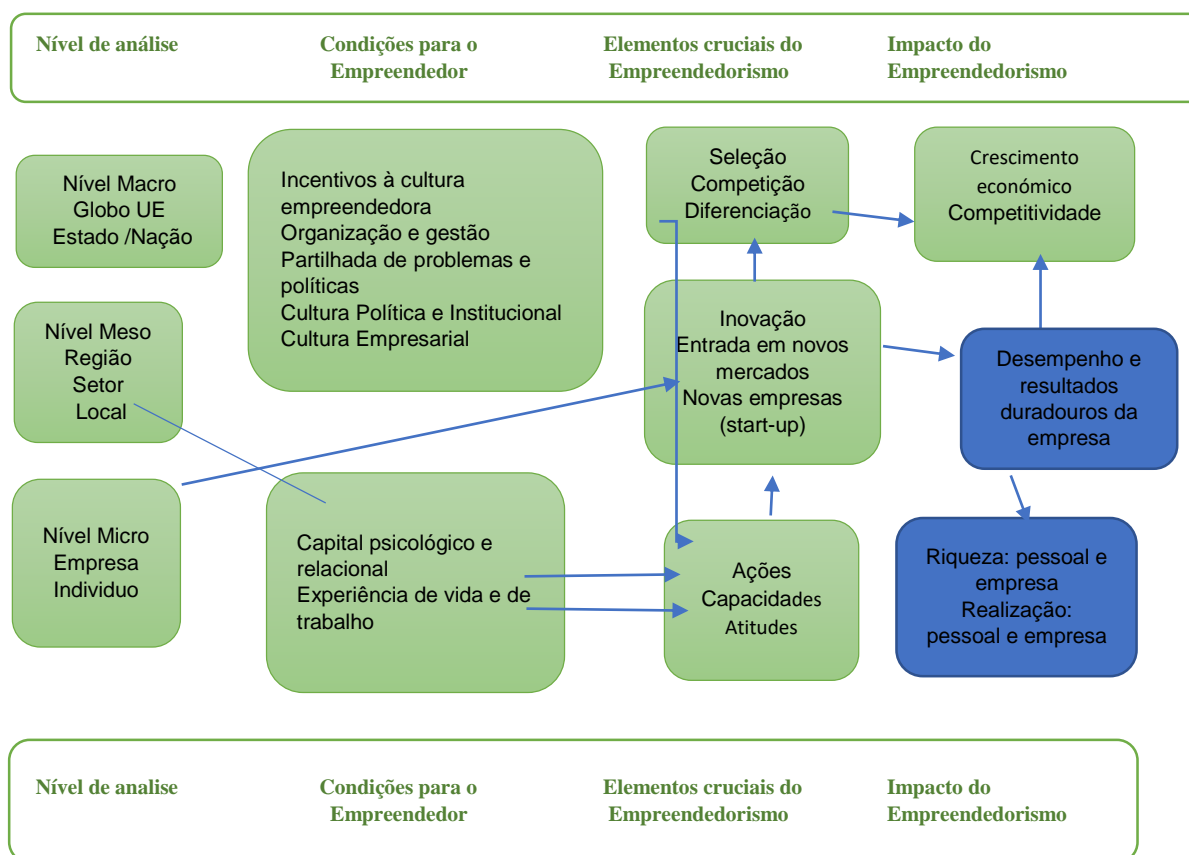


Figura 3. 5 - Ligação entre o Empreendedorismo e o Crescimento Económico [Fonte: Elaboração própria com base em Portela, et al., 2008, p. 47 e em Carree e. Thurik (1999, p. 464)]

De grande importância na dinamização do empreendedorismo, a existência de um ambiente favorável, que não vai, por si só, assegurar uma atividade empreendedora, mas o objetivo de um país deve ser criar condições e facilidades para o desenvolvimento do empreendedorismo e de empreendedores (Burch, 1986).

Assim, os governos podem tomar várias medidas para ajudar o empreendedorismo, de acordo com Audretsch e Phillips (2007). Contudo, “O apoio aos novos empreendedores tem de ser bem ponderado, isto é, não deve ser tão elevado que limite a iniciativa de quem é apoiado, nem tão fraco que não produza os efeitos desejados. Os apoios devem estimular a iniciativa do empreendedor sem o deixar dependente. Por isso, o apoio tem de ser, simultaneamente, ponderado e eficaz” (Baptista & Correia, 2008, p. 3025).

Estas conclusões vêm no fundo confirmar o trabalho de Schumpeter (1942), que há mais de cinquenta anos recuperou a figura do empreendedor como o principal potenciador do desenvolvimento económico, devido à sua função de inovador.

Porter (1990) na Vantagem Competitiva das Nações, desenhou um modelo que permite analisar porque é que algumas nações são mais competitivas do que outras. O modelo sugere que as políticas governamentais, implícitas ou explícitas, desempenham um enorme papel

na definição dos fatores, tamanho das empresas e base de competição. Identificou quatro fatores que determinam a competitividade: fatores de produção (recursos humanos, materiais, conhecimento, capital e infraestruturas), ambiente empresarial, estratégia e concorrência e indústrias de suporte. O processo de crescimento e desenvolvimento económico não se desenvolve tanto com ações isoladas de indivíduos, mas antes com interações de empresas com outras empresas, com instituições locais e com outros atores ao nível local, regional e nacional.

Para Porter (1990), os governos desempenham um papel importante na criação de condições para que as empresas atinjam os seus objetivos e obtenham altos níveis de competitividade, o que não implica, necessariamente, um estado intervencionista. Defende que as políticas de sucesso são aquelas que criam as condições ambientais para que as empresas obtenham vantagens competitivas e não tanto as que envolvem diretamente os governos no processo, à exceção de países em vias de desenvolvimento.

O empreendedorismo, fonte de crescimento económico nas modernas economias, variando de acordo com as épocas e os sistemas económicos, uma vez que existe uma relação directa entre estas duas realidades, mas distinta de países para países, permite aproveitar, através da inovação, os avanços no conhecimento (Audretsch & Fritsch, 2002). Dependente do nível de rendimento *per capita* do país, Van Stel, Carree & Thurik (2005) defendem que não é idêntico o relacionamento entre crescimento económico e empreendedorismo, em todos os países. Descrita como uma curva com a forma de U, e segundo Wennekers *et al.* (2005) conduz a que para países desenvolvidos o crescimento económico depende do fomento do empreendedorismo, enquanto que para os países em desenvolvimento o princípio será atrair capital externo ou desenvolver as economias de escala.

Por conseguinte, como referimos, é inquestionável a importância do empreendedorismo no crescimento económico dos diferentes países, contudo a sua importância também se retrata ao nível do desenvolvimento económico, sobretudo em economias em transformação. Esta importância deve-se, em grande parte, ao papel assumido pela destruição criativa nos processos de mudança das economias, isto é, a criação de novas empresas vai levar à exclusão do mercado e ao fecho de empresas previamente existentes (Jackson, Klich & Poznanska, 1999).

Finalmente, e como referem Pinho e Gaspar (2007, p.9), Bygrave e Minniti (2000) e Armington e Acs (2002) salientam a importância da “externalidade” positiva resultante da atividade dos empreendedores de êxito, através do efeito encorajador para outros criarem as suas próprias empresas e através da procura de produtos e serviços pelas novas empresas,

que vai levar à criação de empresas geradoras de riqueza naquela região.

O empreendedorismo e as respetivas empresas são fatores de competitividade das regiões, não sendo alheia a sua localização e as respetivas capacidades de atratividade, sejam através da disponibilidade de recursos humanos, boa localização face às infraestruturas de comunicação, proximidade dos clientes ou fornecedores, entre outras (Carneiro, 2012)

Para a obtenção de rendimento por parte das empresas e das nações a inovação é cada vez mais importante uma vez que permite o desenvolvimento de vantagens competitivas sustentáveis no tempo (Miles, Snow, Meyer, & Coleman Jr, 1978).

Baptista, Escária & Madruga (2008) encontraram evidência empírica comprovadora de que a criação de novas empresas tem efeitos diretos na criação de emprego, mas tem também efeitos indiretos, através do aumento da concorrência, da eficiência e da inovação. Contudo, esses efeitos indiretos refletem-se com um desfasamento temporal de cerca de oito anos, ou seja, a criação de novas empresas tem também uma influência de longo prazo na criação de emprego.

Dados do Eurostat, referem a existência de uma relação direta entre a criação de empresas e o crescimento económico, sugerindo que no nosso país uma das causas para o decréscimo na taxa de crescimento económico verificado é a queda da taxa de criação de novas empresas (Sarkar, 2007). Apesar de uma grande maioria da nossa população desejar trabalhar por conta própria, o que é certo, é que, quando se objetiva a intenção de cada um dar o passo de construir o seu próprio negócio, constata-se que este número diminuiu drasticamente. O sentimento de autonomia e de liberdade individual são os fatores motivadores das primeiras emoções, mas a incerteza dos rendimentos leva a optar pela solução do salário por conta de outros. Em muitos casos parece sobrepor-se o empreendedorismo de necessidade ao empreendedorismo inovador, tecnológico ou mesmo social (Carneiro, 2012).

Contudo, a promoção do empreendedorismo e inovação é uma das soluções apontadas para combater a taxa de desemprego em Portugal, encarando-se atualmente não como uma opção, mas como uma necessidade primordial (Sarkar, 2007).

Como refere Bastos (2012, p.35), Baptista e Thurik (2004) estudaram a relação entre a criação de novas empresas e o desemprego em Portugal e concluíram que essa relação é menos significativa ou decorre com um desfasamento temporal mais alargado do que na média dos países da OCDE, mas ainda assim é positiva.

3.8 Regiões Empreendedoras

Apesar do interesse e valor do empreendedorismo para o desenvolvimento económico, a visão schumpeteriana reduz o sucesso de uma economia a um indivíduo, o empreendedor. Porém, como refere Semedo (2011), dada a complexidade do ambiente empresarial futuro, os gestores deverão estar atentos a uma nova maneira de fazer negócios, baseada na crescente velocidade da informação e na necessidade de se trabalhar coletivamente em parcerias e alianças estratégicas.

De facto, “Muitas regiões apostaram em criar um conjunto de infraestruturas técnicas e físicas capazes de potenciar uma atratividade a novos projetos empresariais, que em muitos casos se afirmam por área específicas de atividades emergentes. Muitas destas infraestruturas são do tipo incubadoras, ou entidades de apoio a novos projetos, ou de carácter financeiro do tipo venture capital” (Carneiro, 2012, p.32).

Assim, “In sum, the workon incubator regions provides solid evidence that geographic areas that have higher concentrations of resources, such as a large number of venture capital firms and relevant specialized service companies, have higher birth rates of new ventures [...] Because the potential for founding new ventures depends on entrepreneurs' finding and utilizing opportunities in the environment, examining sources of environmental heterogeneity is one way to understand how and where new ventures are founded. Here, there are several issues to advance that hinge on the level of analysis employed and on endogenous and exogenous effects” (Thornton, 1999, pp. 31-39).

Como refere Semedo (2011, p.36)

o quadro atual da economia mundial tem indicado para três grandes vetores: no plano económico, a globalização e a consequente competição internacional; no plano social, a regionalização, até como resposta aos efeitos da globalização económica que obrigam os países a reduzirem os seus custos e a “saírem” do assistencialismo e, por fim, no plano político, a descentralização, pois cada região necessita de flexibilidade para dispor os seus fatores e tornar-se competitiva. A essa competitividade associa-se a cooperação, num ambiente de regionalização social e descentralização política.

Os sistemas económicos locais competitivos são o fruto de um planeamento regional em que se procura ter aglomerações económicas (os chamados *clusters*) competitivas, com o adicional da componente social/comunitária. Um aglomerado competitivo caracteriza-se por ocupar todos os espaços da economia nos três sectores (Gomes, 2005).

Uma região voltada para produtos agro-industriais, por exemplo, também produz equipamentos agro-industriais, tem produção agrícola avançada, tecnologia em toda a cadeia, turismo vocacionado e feiras internacionais, etc. A sinergia alcançada, especialmente na geração de tecnologia (*royalties*), é considerável. A verticalização da região (alto nível de alto consumo) significa ocupação de todos os espaços económicos e o resultante alto nível de empreendedorismo (Semedo, 2011, p.36). Essa é a nova lógica: empresas desverticalizadas, região verticalizada. O conceito de *cluster* é visto como forte tendência para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas (PME) nas próximas décadas. Trabalhando em conjunto, as PME conseguem ganhos na compra de matéria-prima, reduzem custos e burocracia, facilitam o transporte e estabelecem uma relação de confiança entre si, além de conquistar maior prospeção no mercado. Esse modelo de trabalho integrado foi a garantia de sucesso de regiões como Silicon Valey, nos Estados Unidos, com os circuitos integrados de computadores e toda a indústria de *software* e *hardware*, bem como na indústria da moda e calçados no norte da Itália, na região da Lombardia.

Como refere Gomes (2005, p.11), o agrupamento não afeta a competição entre as empresas na medida em que se cria um equilíbrio entre cooperação e competitividade, potenciando a criação de sinergias. Nesse sentido, uma região deve ter instrumentos de integração de primeiro grau, que são os consórcios de empresas, cadeias de fornecedores de grandes empresas, consórcios de marca e outras formas de cooperação entre as empresas. Pode ter igualmente, instrumentos de integração de segundo grau que são as associações empresariais proactivas e cooperativas de crédito e que são integradas por empresas e redes de empresas. Em relação aos Instrumentos de integração de terceiro grau que são criados por todos os atores interessados no desenvolvimento da região (empresas, governo, bancos, universidades, etc.) e por fim, o instrumento de integração de quarto grau que seria a Agência de Desenvolvimento da Região (Casarotto & Pires, 2001).

Contudo, a grande maioria dos países, enfrenta problemas sociais, como o desemprego, má distribuição de rendimentos, etc., sendo que o desenvolvimento regional pode ser a alternativa para a superação desses problemas. Isto porque uma região competitiva tem condições de aumentar as exportações e gerar empregos, além disso, o vetor da regionalização pode atuar no eixo de enfraquecimento das desigualdades (Gomes, 2005, p.12).

Lee, Florida e Acs (2004) têm uma visão inovadora do empreendedorismo ligado a fatores sociais e psicológicos. Entendem que o empreendedorismo está positivamente associado com ambientes regionais que promovam a diversidade e a criatividade, estando as

características sociais de uma região associadas ao empreendedorismo e à criação de empresas. Apesar da dificuldade na medição e definição da criatividade e diversidade, estes autores entendem que a criatividade, a diversidade e o capital humano têm uma significativa relação com a inovação regional. A criatividade é medida através do *Bohemian Index* – a proporção de “boémios” e outras pessoas artisticamente criativas – que mede a abertura de uma região à criatividade não relacionada com inovações tecnológicas e empresariais, ou seja, a criatividade artística e dinamismo intelectual de uma região. A diversidade é medida por dois indicadores: o *Melting Pot Index*, percentagem de pessoas estrangeiras na região e o *Diversity Index* que mede a concentração de parceiros não casados do mesmo sexo e é usado para estimar o nível de tolerância e abertura dos “não conformistas” e dos avançados (newcomers).

Por outro lado, todo o processo de desenvolvimento local, sendo um processo de mudança causa preocupações e resistências nos indivíduos que fazem parte de uma comunidade, pelo que deve atentar a variável cultural, pois ela pode chegar a representar um nó estruturante em todo o processo (Gomes, 2005, p.12).

Pela sua importância, é na população de um país ou região que acenta a sua potencialidade básica, ou mais amplamente, no seu ambiente. É da interação das pessoas, através da sua cultura, com o território e as suas relações externas., que se potencia o processo de desenvolvimento o qual requer grandes esforços de incentivo e promoção. Desse modo, devemos contar com as estruturas institucionais e sociais existentes, contudo, nesses projetos, a “ótica do desenvolvimento” é nova e o seu resultado está vinculado à transformação dessa ótica em “paradigma”, tornando a concepção comum a todos os atores sociais envolvidos no processo (Gomes, 2015, p.13).

Ainda de acordo com o mesmo autor, podemos referir que a escolha e implementação de um modelo de desenvolvimento local dependerá das características encontradas na microrregião, das definidas necessidades endógenas dos ambientes em estudo, de acordo com o grau de interação das redes internas e, ainda, da capacidade de reação do tecido económico e institucional para as novas condições ambientais. Assim, devem-se concentrar esforços na criação de uma base de conhecimento para os atores envolvidos no processo de promoção do desenvolvimento para que, dessa forma, se possa chegar a um sistema comum, desenvolver as redes relacionais essenciais e, ainda, promover a efetiva colaboração estratégica e operativa de modo a proporcionar robustos efeitos sinérgicos.

3.9 O Empreendedorismo na Europa

“Os Estados-Membros e as regiões continuarão confrontados com uma globalização intensa que acentuará ainda mais a concorrência, tanto na procura de recursos como nos mercados de bens e serviços. Neste contexto, empresas e territórios vivem numa procura incessante de fatores de diferenciação que os posicionem favoravelmente nessa disputa permanente“(Albergaria, Castro &Silva, 2010, p. 5)

Por outro lado, destacam-se 103 regiões NUTS III envelhecidas e com baixos valores para a combinação crescimento da população/PIB per capita. Estas são regiões simultaneamente deprimidas e recessivas, periféricas e do Sudoeste, onde se incluem as NUTS III do interior Português e algumas de Espanha.

O significativo contraste nas densidades de ocupação humana de cada território é acompanhado por outras diferenças. A taxa de escolarização aumentou de forma significativa nos últimos anos, em todos os níveis de ensino e em todas as regiões.

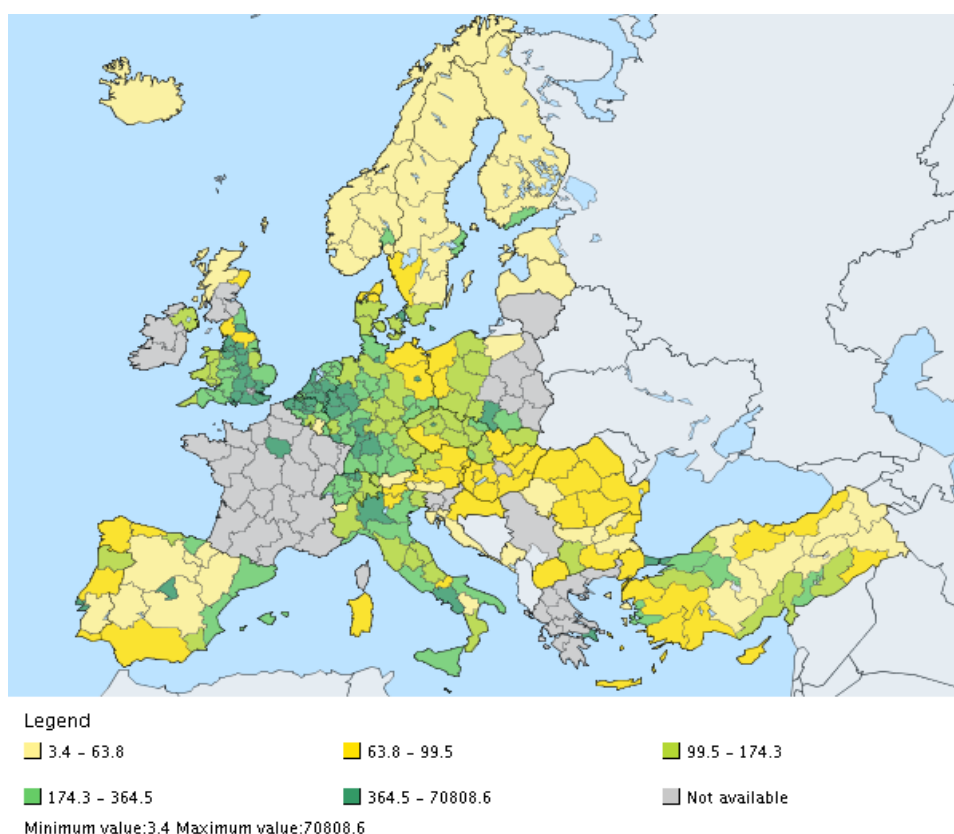


Figura 3. 6 - Densidade Populacional na Europa [Fonte: ESPON; Dados: EUROSTAT 2017]

Se a economia da UE revela duas velocidades, já o envelhecimento da população é transversal a todo o território europeu. No limite, por cada pessoa reformada, existem apenas 3 trabalhadores. A Península Ibérica está incluída no núcleo onde o Índice de Dependência de Idosos é mais elevado. Se associarmos a este indicador, as baixas taxas de fertilidade e a tendência negativa de crescimento da população, Portugal e Espanha, não sendo exceção no seio da UE-28, enfrentam sérios desafios de sustentabilidade geracional.

Numa rápida comparação e contextualização de Portugal (porque se posiciona em pior posição que a Espanha) no cenário Europeu (figura 3.7), a maioria do país e, essencialmente, as regiões do interior, incluem-se num conjunto de territórios nos quais: o PIB *per capita* (em paridade do poder de compra, UE=100) é inferior a 75%; o índice de dependência de idosos ronda os 30%; a taxa de fecundidade oscila entre 1,25 e 1,5; o crescimento populacional enquadra-se numa matriz decrescente.

Portugal, no conjunto dos 28 estados membros da UE, ocupa o 5º valor mais elevado do Índice de envelhecimento, o 3º valor mais baixo do índice de renovação de população em idade ativa e o 3º maior aumento da idade mediana, entre 2003 e 2013 INE (2015).

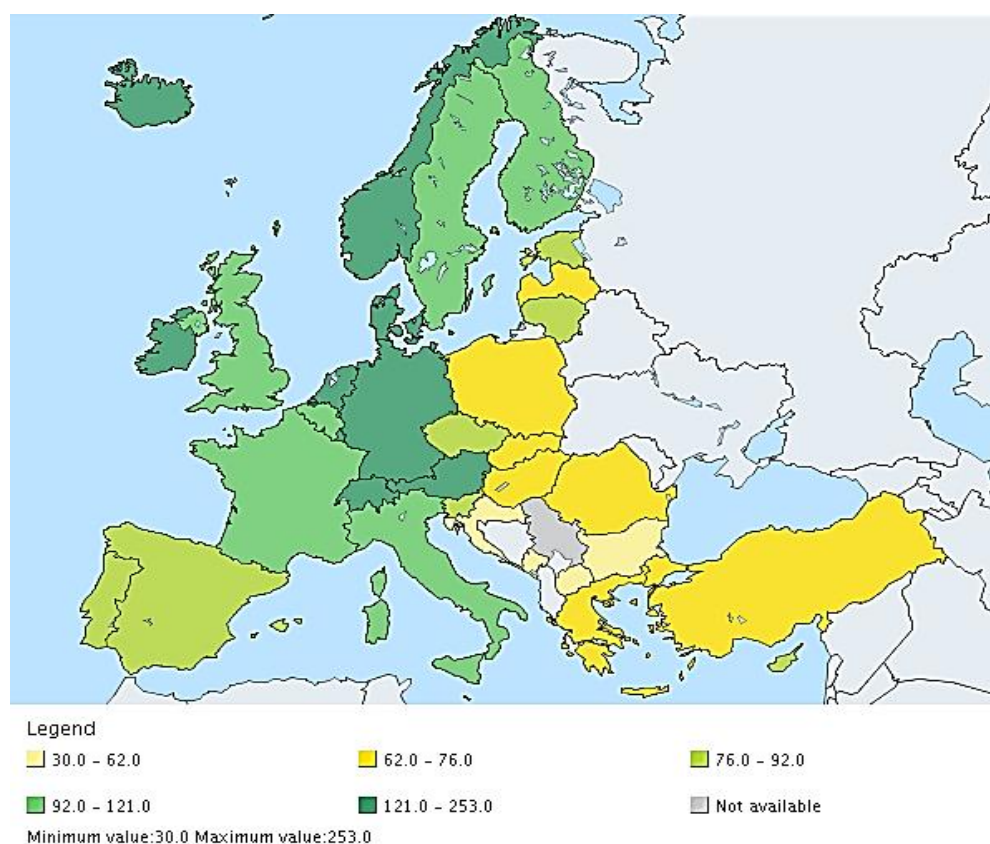


Figura 3. 7 - PIB PER CAPITA EM PPC – 2017 [Fonte: Eurostat, 2017]

Devido à dinâmica da fertilidade, à esperança de vida e à migração, a estrutura etária da população da UE irá mudar fortemente nas próximas décadas. O tamanho total da população é projetado para ser um pouco maior em 2060, mas muito mais antigo do que é agora. Prevê-se que a população da UE aumente (de 507 milhões em 2013) até 2050 em quase 5%, quando atingir o pico (em 526 milhões) e, posteriormente, diminuirá lentamente (para 523 milhões em 2060).

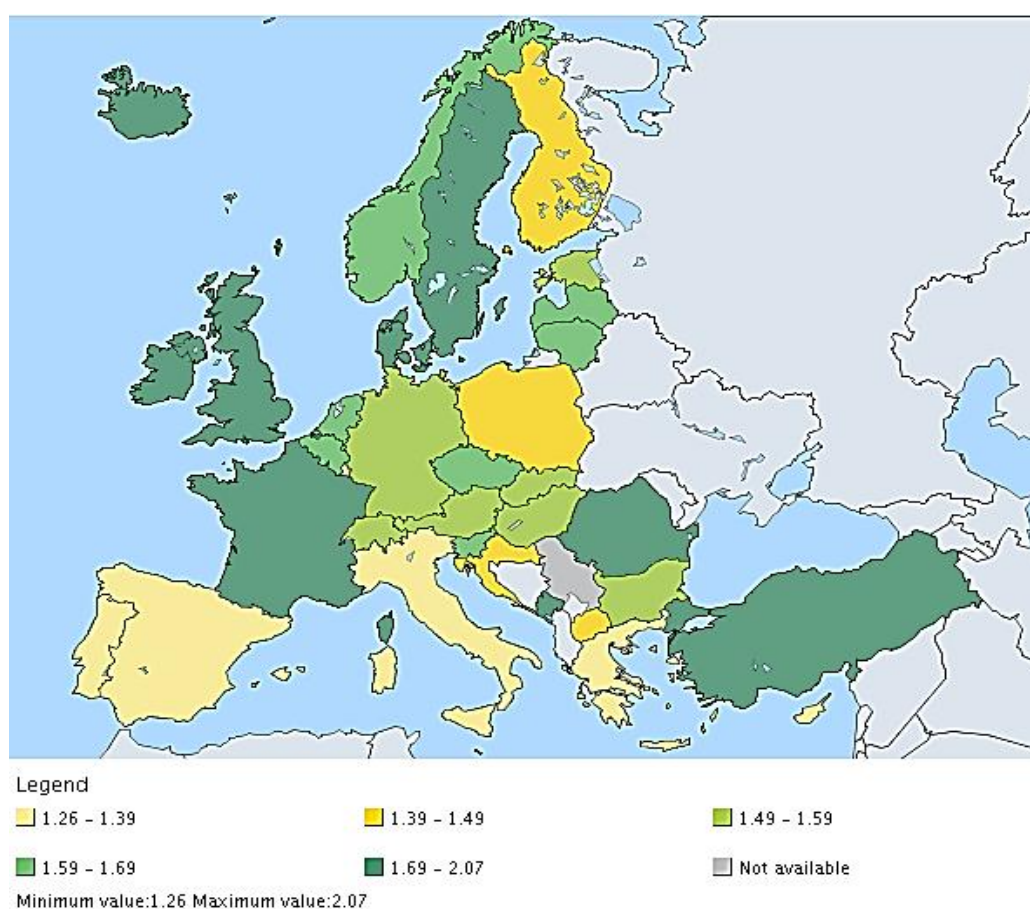


Figura 3. 8 - Racio de Fertilidade Total na Europa em 2017 [Fonte: Eurostat, 2017.]

No relatório “The 2015 Ageing Report Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States” (2013-2060)” (Comissão Europeia, 2015) o cenário traçado para toda a Europa é “cinzento” – “Europe is turning increasingly grey”.

Prevê-se que o indicador de dependência de idosos aumente de 27,8% para 50,1 %, o que implica que num período de aproximadamente 50 anos, a Europa deixe de ter cerca de 4 trabalhadores por cada pessoa com mais de 65 anos, e passe a ter apenas dois. O mesmo

relatório, resultado da diminuição da população ativa, augura o crescimento do emprego de 68% em 2013 para 75% em 2060, ainda que, o número de empregados diminua.

Por outro lado, a recente crise financeira que abalou o mundo veio evidenciar algumas fragilidades estruturais da Europa que a Comissão Europeia tem vindo a reconhecer. Refiram-se, em particular, a mais baixa produtividade europeia que se associa à estrutura empresarial e ao mais baixo investimento em I&D+i ou a utilização insuficiente das TIC, por exemplo.

A Europa não pode, além disso, ignorar a crescente concorrência de países como a Índia e a China, que investem fortemente em ciência e tecnologia e cujas indústrias ascendem na cadeia de valor. Para retomar o crescimento e os níveis mais elevados de emprego, a Europa precisa de mais empreendedores (Brandão, Paiva & Saraiva, 2017).

Nos diversos cenários para a Europa de 2060 na distribuição do PIB por diversas áreas, verifica-se um aumento em todos eles nos cuidados de saúde e nos cuidados geriátricos, em parte resultado do envelhecimento esperado.

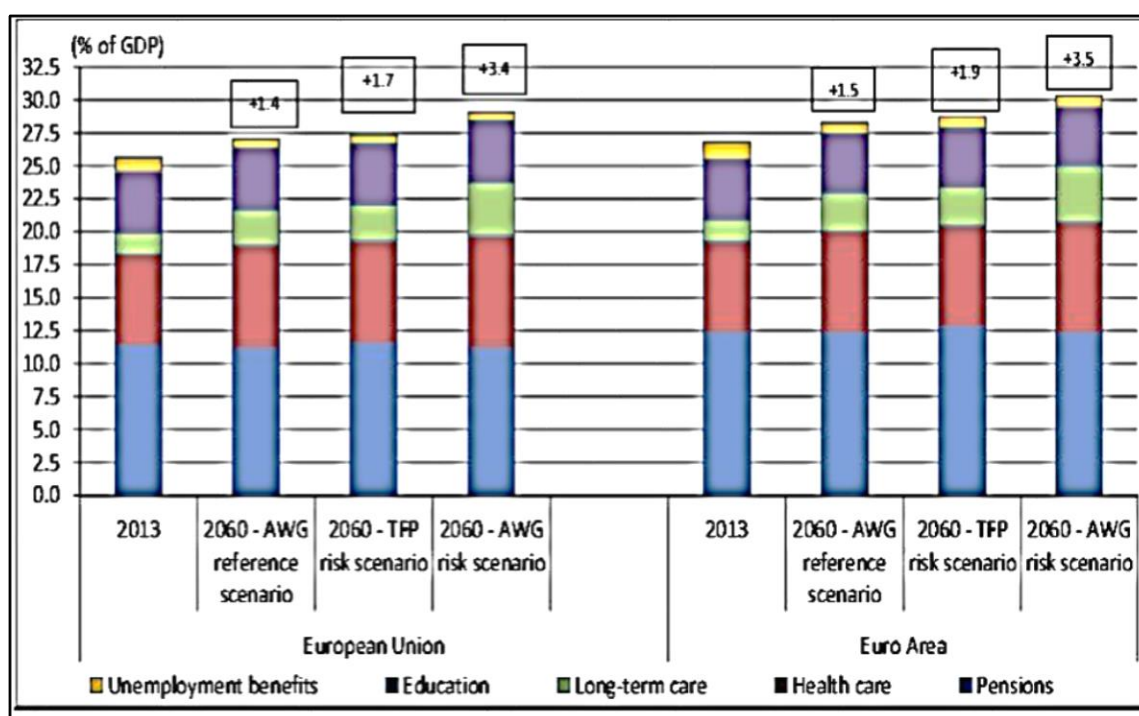


Figura 3. 9 - Total das Despesas, em Percentagem do PIB, para os Diferentes Cenários para o Período 2013-2060 [Fonte: The 2015 Ageing Report Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States.]

Por outro lado, a UE apresenta desigualdades sociais e económicas que constituem um forte constrangimento ao seu desenvolvimento harmonioso. Regiões caracterizadas por um elevado crescimento populacional e estrutura etária muito jovem, associados a prosperidade económica, maioritariamente coincidentes com a famosa “banana azul” de Brunet (figura 3.6.), coexistem com um vasto conjunto de regiões em situação francamente recessiva.

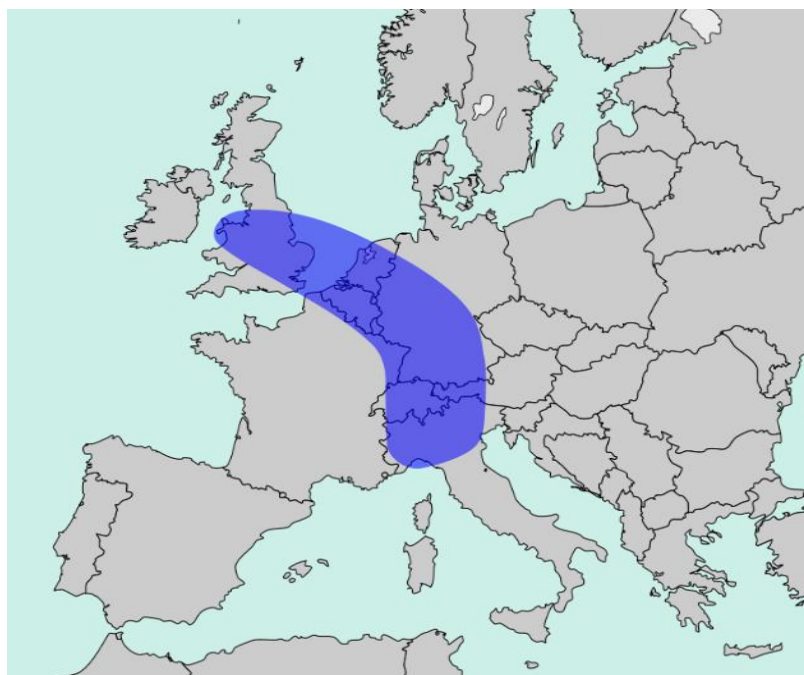


Figura 3. 10 - Banana Azul [Fonte: EPSON]

Segundo o *Livro Verde do Espírito Empresarial na Europa* (Comissão das Comunidades Europeias, 2003), o empreendedorismo é o principal motor da inovação, da competitividade e do crescimento. Sendo indiscutível a relação positiva e estreita entre o empreendedorismo e os resultados económicos em termos de crescimento, sobrevivência, inovação, criação de emprego, mudança tecnológica, aumento da produtividade e da exportação (Audretsch, 2002), para além disso, o empreendedorismo constitui um meio de desenvolvimento pessoal e permite reforçar a coesão social ao possibilitar a criação da própria empresa por qualquer cidadão, independentemente da sua situação ou antecedentes (Conselho da União Europeia, 2001).

A União Europeia, em 2002, comprometeu-se a promover a empresarialidade no âmbito da Estratégia de Lisboa com o objetivo de relançar a economia e reforçar a competitividade. Tornar a União Europeia na economia mais competitiva e dinâmica do mundo, com mais e melhores empregos, até 2010, com base no conhecimento, no crescimento económico

sustentável e na coesão social. Os objetivos para a promoção do espírito empresarial e a competitividade industrial foram os seguintes:

1. Melhorar a regulamentação e a envolvente empresarial;
2. Implementar a carta das pequenas empresas;
3. Dar seguimento ao livro verde;
4. Implementar o Plano de Ação sobre o Espírito Empresarial.

Nesse sentido, foi criado o Programa Plurianual para a Empresa e o Espírito Empresarial, em especial para as pequenas e médias empresas (Comissão Europeia, 2000), visando reforçar a competitividade das empresas, simplificar e melhorar o seu enquadramento legislativo, administrativo e financeiro, facilitar o seu acesso aos serviços de apoio e aos programas comunitários e promover o espírito empresarial. A continuidade deste programa veio a ser assegurada pelo Programa Quadro para a Competitividade e a Inovação (2007-2013).

Nesse mesmo ano, o Conselho Europeu aprovou ainda a Carta das Pequenas Empresas, um conjunto de iniciativas a favor das pequenas empresas e do empreendedorismo (Comissão Europeia, 2000). Considerando que as pequenas empresas são os principais motores da inovação, da integração social e local e do emprego na Europa foram identificados pela União Europeia um conjunto de princípios que têm como objetivo:

- (i) Reconhecer o dinamismo das pequenas empresas e a sua capacidade para responder às novas necessidades do mercado e criar empregos;
- (ii) Salientar a importância das pequenas empresas na promoção do desenvolvimento social e regional ao atuarem como exemplos de iniciativa e empenho;
- (iii) Reconhecer que o empreendedorismo constitui uma qualidade valiosa e produtiva a todos os níveis de responsabilidade;
- (iv) Louvar os empreendimentos bem-sucedidos, que merecem ser justamente recompensados;
- (v) Considerar que um certo grau de insucesso é consentâneo com a iniciativa responsável e faz parte dos riscos a assumir, devendo ser encarado sobretudo como uma oportunidade de aprender;
- (vi) Reconhecer os valores do conhecimento, do empenho e da flexibilidade na nova economia.

Ao aprovar a Carta das Pequenas Empresas, a Comissão comprometeu-se a seguir as linhas de ação adiante definidas, tomando em devida consideração as necessidades das pequenas empresas:

1. Educação e formação para o desenvolvimento do espírito empresarial, em todos os níveis de ensino;
2. Um arranque das empresas mais barato e mais rápido, de forma a garantir que se tornem mais competitivos;
3. Melhor legislação e regulamentação, garantindo uma simplificação das mesmas;
4. Disponibilização de competências, assegurando uma oferta adequada de competências adaptadas às suas necessidades;
5. Melhoria do acesso on-line das empresas a serviços públicos;
6. Beneficiar mais do mercado único;
7. Fiscalidade adaptada à promoção do empreendedorismo;
8. Reforço da capacidade tecnológica das pequenas empresas e fomento da participação das pequenas empresas na cooperação entre sociedades a nível local, nacional, europeu e internacional, bem como a colaboração entre as pequenas empresas e os estabelecimentos de ensino superior e de investigação;
9. Encorajar as pequenas empresas a aplicarem as melhores práticas e a adotarem modelos de atividade bem-sucedidos que lhes permitam florescer verdadeiramente na nova economia;
10. Representação mais forte e eficaz dos interesses das pequenas empresas a nível da União e a nível nacional.

Em 2003, a Comissão publicou o *Livro Verde do Espírito Empresarial na Europa*, tendo por base dados, análises, inquéritos e experiências políticas, com o objetivo de conseguir uma maior participação na definição da futura agenda política. Assim, no *Livro Verde* foram definidos três pilares de ação no sentido de tornar uma sociedade mais empreendedora:

- (i) Eliminar os obstáculos ao desenvolvimento e ao crescimento das empresas;
- (ii) Pesar os riscos e as recompensas do espírito empresarial;
- (iii) Uma sociedade que valoriza o espírito empresarial.

No sentido de promover o espírito empresarial, a Comissão adotou um conjunto de ações chave consideradas essenciais:

- (i) Promover a cultura empresarial entre a juventude;

- (ii) Reduzir o estigma do insucesso;
- (iii) Facilitar a transmissão de empresas;
- (iv) Rever os regimes de segurança social dos empresários;
- (v) Prestação de apoio específico às mulheres e às minorias étnicas;
- (vi) Apoiar as empresas no desenvolvimento de relações entre as empresas;
- (vii) Estimular os capitais e estabelecer balanços mais sólidos nas empresas;
- (viii) Escutar as PME;
- (ix) Simplificação da legislação fiscal.

A Comissão Europeia acrescentou que as iniciativas levadas a cabo no contexto do plano de Ação atrás referido, deveriam produzir resultados a nível europeu, ou seja:

- Provocar a mudança de mentalidades, orientando as pessoas para o espírito empresarial, possibilitando o aumento do número de novas empresas, e a aquisição de empresas como forma de criação do próprio emprego;
- Melhores resultados empresariais implicam o reforço da competitividade e do crescimento: balanços mais sólidos, maior inovação do sector privado, mais atividades comerciais das PME no mercado interno, mais empregos criados e mais empresas de crescimento rápido;
- Um melhor clima empresarial: menos tempo e despesas necessários para respeitar os procedimentos regulamentares e administrativos.

Entendendo que a Europa se encontra a viver a mais dura crise económica dos últimos 50 anos, com mais de 25 milhões de desempregados, a Comissão Europeia assumiu que a Europa precisa de mais empreendedores sendo essa a logica subjacente ao programa de ação “Empreendedorismo 2020”. O plano apresenta uma nova visão assente em três eixos, sendo o primeiro tendente ao desenvolvimento do ensino e da formação no domínio do empreendedorismo para apoiar o crescimento e a criação de empresas, o segundo tendente à criação de um contexto propício à prosperidade e ao crescimento dos empresários e, por último o terceiro tendente à utilização de modelos de empreendedorismo de forma a alcançar grupos específicos.

Em 2012, a Comissão Europeia, divulgou que só 37% dos europeus pretendia empreender, contra 45% em 2009, facto resultante da forte crise económica que gerou uma grande instabilidade à generalidade das empresas. O inquérito “Entrepreneurship in the EU and beyond” verificou que os países em que a vontade de empreender é mais significativa

são a Lituânia (58%) e a Grécia (50%), seguidos da Bulgária, Letónia e Portugal (todos com 49%). Em contraposição surge a Suécia (22%) e a Finlândia (24%), seguidos da Dinamarca e Eslovénia (todos com 28%).

Das razões apontadas para essa falta de vontade para empreender, são apresentadas a bancarrota (43%), os rendimentos irregulares (33%), assim como a dificuldade de acesso ao financiamento (79%) e a falta de informação disponível (51%). A Grécia, apesar da grande vontade de empreender, 96% da população refere a falta de apoio financeiro para a concretização dos seus projetos.

Ao contrário de países como o Canadá, Austrália e Estados Unidos, nos diversos países Europeus ainda existe o receio de falhar, sendo este um aspeto fundamental na mudança de mentalidade, pois quem fracassa aprende com o fracasso, merecendo mais confiança do que quem nunca teve essa experiência.

Mais recentemente, mas com resultados análogos, o GEM¹⁰ Global Report 2016/17 enuncia nos seus *outputs*, que para além de ser a região objeto de estudo cujos cidadãos são mais avessos ao risco (40%), a UE tem a mais baixa crença no empreendedorismo como uma boa carreira (58%), apresentando as mais baixas intenções empresariais (12%).¹¹

A realidade é que, desde 2004, a percentagem da população que prefere uma atividade por conta própria a um emprego assalariado baixou em 23 dos 27 Estados-Membros da UE (Comissão Europeia, 2012a).

De um modo geral, considera a Comissão que os potenciais empresários europeus estão confrontados com um contexto difícil, visto que o ensino não garante bases adequadas a uma carreira empresarial, o acesso ao crédito e aos mercados e a transmissão das empresas são difíceis, existe o receio de sanções punitivas em caso de insucesso e os encargos administrativos são excessivos (Comissão Europeia, 2012b).

Por outro lado, a Comissão Europeia objetiva que o Plano Empreendedorismo 2020, mais que uma política da Comissão, seja uma *wake up call* para a totalidade dos stakeholders governativos no espaço comum, numa perspetiva supra europeia, nacional, regional e até local. É neste pressuposto que a Comissão Europeia se propõe a uma metodologia de trabalho que incide numa próxima colaboração com os Estados membros, com as organizações

¹⁰ Global Entrepreneurship Monitor – <http://www.gemconsortium.org> - é o maior estudo atual de empreendedorismo, a nível mundial, e tem como objetivo avaliar as atitudes, atividades e aspirações empreendedoras das populações num conjunto alargado de países, bem como o seu papel no desenvolvimento económico, a nível global, introduzindo uma componente transnacional num estudo geralmente caracterizado por análises a nível nacional ou regional.

¹¹ <http://www.gemconsortium.org/report/49812>

empresariais e as demais partes interessadas, de forma a implementar, de modo coerente, as ações propostas em todos os níveis da administração pública na Europa (Curavic, 2015).

Por seu lado, a Estratégia Europa 2020 foi adotada como a “ferramenta” capaz de diluir assimetrias e catalisar um desenvolvimento equitativo, justo e inclusivo do espaço europeu.

Defende a estratégia da Comissão que, simultaneamente, a Europa tem de ser apelativa para os espíritos mais inteligentes e empreendedores a nível internacional, criando condições e mecanismos de apoio à angariação e manutenção desse capital humano e intelectual na Europa em detrimento de outras geografias como EUA e a Ásia Oriental (Brandão, Paiva & Saraiva, 2018). A derradeira atitude pretende a obtenção de progressos importantes neste âmbito, garantindo a aplicação de exigências regulamentares mais simples e proporcionadas, o acesso ao financiamento, o apoio às novas empresas, facilitar a transmissão de empresas, assegurar uma maior eficiência dos procedimentos de falência e conceder uma segunda oportunidade aos empresários honestos em situação de falência (Comissão Europeia, 2012a).

3.10 Empreendedorismo nas Regiões em Análise

Estamos perante um território que apresenta dinâmicas económicas débeis, que traduzem uma frágil estrutura produtiva, agravadas pela penalizadora evolução demográfica e custos de contexto que representam, em face da desarticulação fiscal, administrativa e contexto social. Desta forma, é indispensável desenvolver políticas ou iniciativas que promovam a integração socioprofissional e a criação de emprego, como meio de potenciar a sustentabilidade das regiões (Macías, Rodríguez, Fernandes, Natário, & Braga, 2014; Natário, Braga & Fernandes, 2015). Nesse sentido, nestas regiões de perfil rural, com características de regiões periféricas, afastadas dos grandes centros de decisão e de consumo, torna-se importante identificar fatores que impulsionem os processos de renovação e a atitude empreendedora e inovadora das suas gentes (Fig. 3.11).

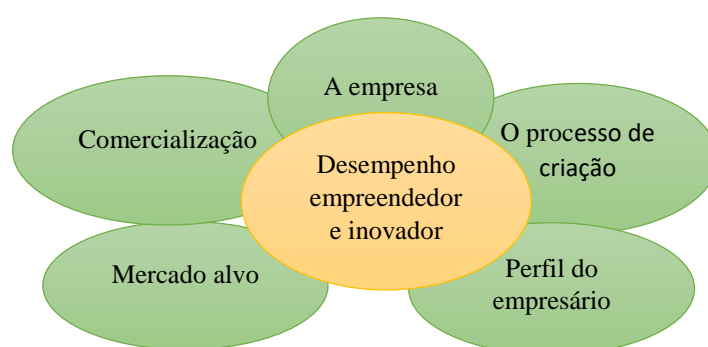


Figura 3. 11 - Determinantes do Desempenho Empreendedor e Inovador nas Regiões de Fronteira
[Fonte: Elaboração própria com base em Natário et al., 2018]

Na atualidade, a importância do empreendedorismo para o crescimento económico tem vindo a tornar-se incontestável, possivelmente fomentado pela crise e como parte da solução, contribuindo para o aumento da competitividade dos diversos sectores económicos, assim como para a criação de emprego e desenvolvimento social.

O desenvolvimento das PME desempenha um papel decisivo na dinâmica espacial, pois muitas formas criativas de empreendedorismo encontram-se neste sector (Nijkamp, 2013).

No presente, os agentes económicos baseiam a sua atuação numa cultura de inovação e de empreendedorismo, sendo a sua liderança firmada em capacidades e habilidades pessoais e diretivas, fortalecidas por um ambiente institucional favorável capaz de determinar a estrutura de incentivos ótimos para o crescimento económico, prosperidade e o bem-estar social.

Nas regiões de fronteira o empreendedor enfrenta uma série de desafios e é limitado em muitos fatores, incluindo a procura local limitada, a pequena dimensão do mercado, a falta de acesso a mercados extraregionais, a baixa densidade populacional e a consequente falta de oportunidade para a rede de interação com os atores regionais, o uso generalizado das tecnologias de informação e as dificuldades no acesso ao capital (Fuller-Love, Midmore, Thomas & Henley, 2006; Macías *et al.*, 2014). Sendo regiões predominantemente rurais, com baixa densidade populacional e de empresas, em que se verifica desarticulação da estrutura produtiva tradicional (Natário *et al.*, 2018), o fomento do empreendedorismo, na linha dos processos territoriais de inovação (Lundvall, 1992; Edquist, 1997), é fundamental para a sua sustentabilidade a curto, médio e a longo prazo (Macías *et al.*, 2014).

A ausência de estudos aprofundados sobre este tema, associada à escassa informação sobre o modo e a forma como o desenvolvimento da sociedade e da economia portuguesas e espanhola, assentam em sinergias inter-regionais, ou seja, não há estudos sobre as trajetórias e dinâmicas do desenvolvimento das regiões que equacionem o modo e a extensão da influência do desenvolvimento de uma determinada região no desenvolvimento das outras regiões e, reciprocamente, como é influenciado por estas (Vale, 2009).

Os laços históricos entre Espanha e Portugal a nível cultural, social e, sobretudo, económico levam a que, também em termos de dinâmicas empreendedoras, os dois países devam ser analisados e avaliados conjuntamente.

O esbatimento das fronteiras económicas e sociais assenta na implementação de programas de desenvolvimento económico, baseados na valorização dos recursos endógenos, no reforço da competitividade das empresas, na internacionalização destas regiões, na inovação, na cultura e saberes locais, no reforço da rede de infraestruturas e

equipamentos, no reforço e ordenamento da rede urbana, uniformização e aproximação da legislação laboral e de investimentos, no reforço da circulação de informação e no estímulo ao intercâmbio cultural, recreativo e desportivo (Reigado, 2009)

Importa aqui aferir também se o desenvolvimento destas regiões assenta em sinergias inter-regionais, tentando perceber as suas trajetórias, as dinâmicas de desenvolvimento, por forma a equacionar, o modo e a extensão, da influência do efeito fronteira no desenvolvimento das iniciativas empreendedoras nessas duas regiões. Este processo não só se constitui como um passo em frente em termos de integração económica dos dois países, como traz um considerável valor acrescentado ao GEM.

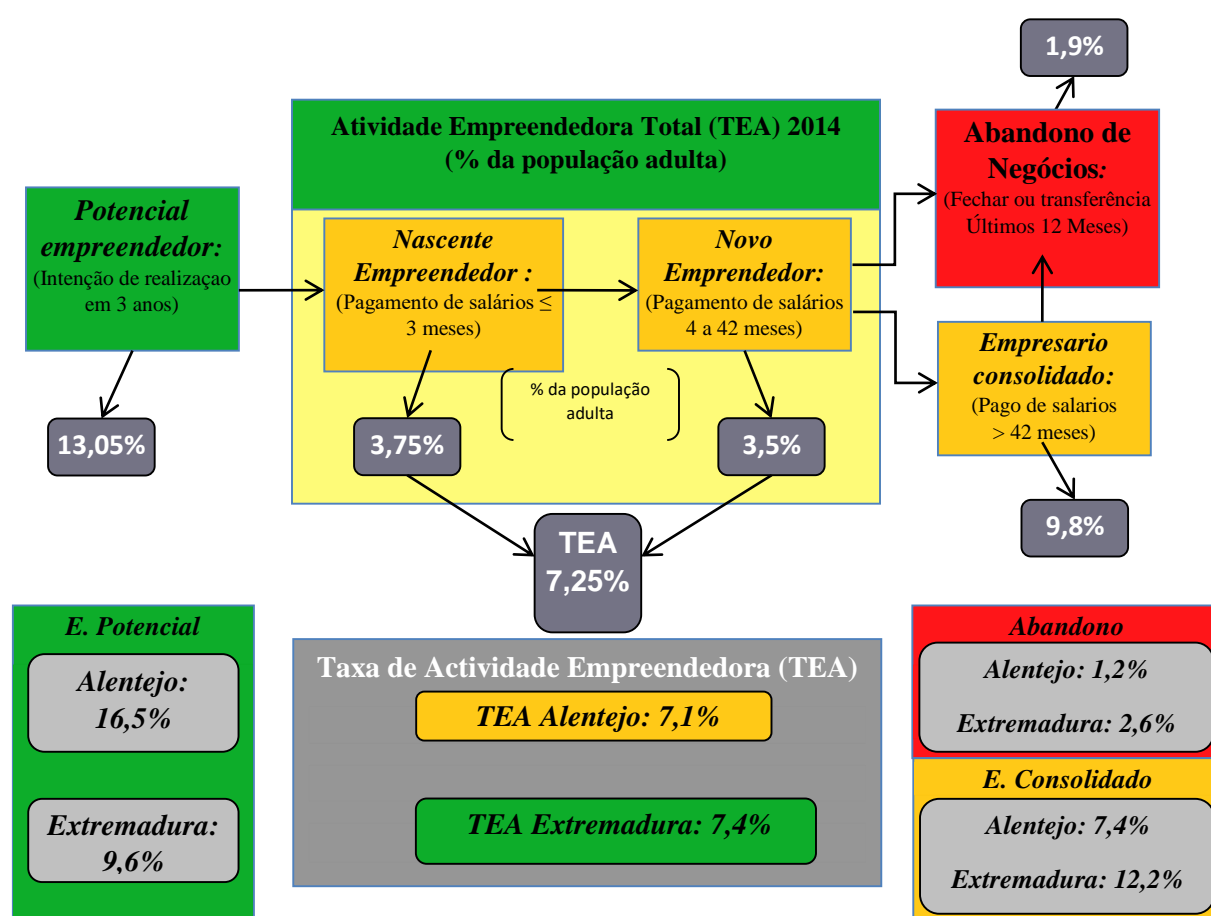


Figura 3. 12 - O Processo Empresarial na Euroregião Alentejo/Extremadura [Fonte: www.gemextremadura.es/Misarchivos/Informes/GEMEUEUROACE-2014-15.pdf]

Com base no Relatório sobre Empreendedorismo na EUROACE¹² 2014-15¹³, podemos verificar que a região Alentejo apresentou uma taxa de iniciativas empreendedoras (TEA – ou seja o número de pessoas entre 18 e 64 que exercem uma atividade empresarial que ainda não completou três anos e meio) de 7,1% enquanto a Extremadura apresentou 7,4%. Sendo que os seus países apresentaram, respetivamente, 10 e 5,5, o que coloca a região da Extremadura francamente mais á frente no conjunto em análise.

Para além disso, as pessoas que durante o último ano abandonaram uma atividade empresarial representam 2,6% da população adulta na Extremadura e 1,2% no Alentejo.

Do total de iniciativas desenvolvidas, a Extremadura é a região que tem mais iniciativas baseadas na oportunidade e menos na necessidade (73,9% vs. 23,2%). Por seu lado, o Alentejo, face à Extremadura, centra menos iniciativas na oportunidade (69,2%) e mais na necessidade (30,8%).

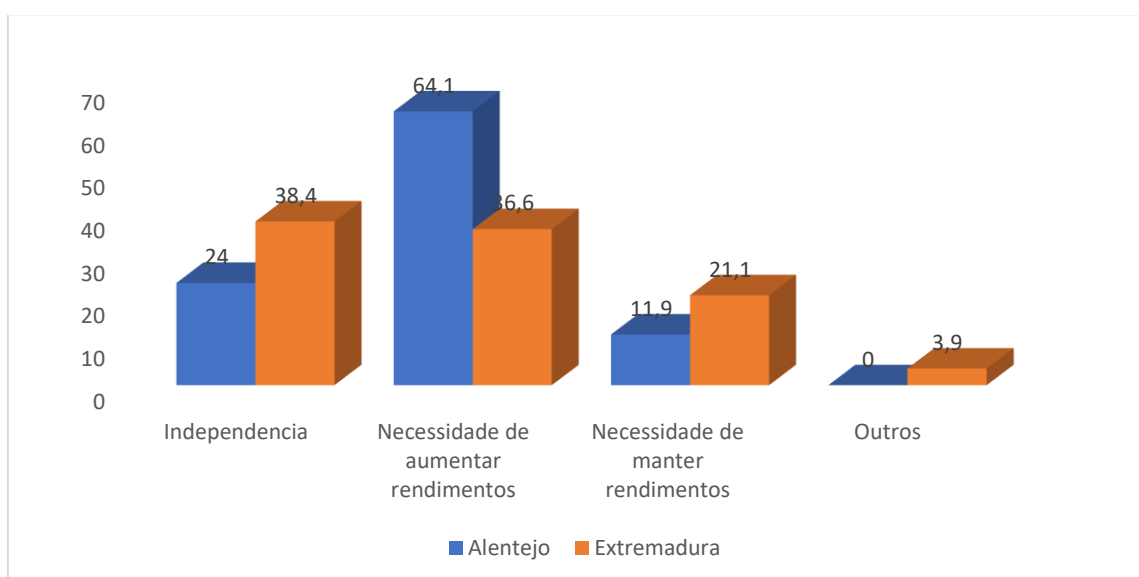


Figura 3. 13 - Motivação Principal para Empreender por Oportunidade na Região

[Fonte: [www.gemextremadura.es/Mis archivos/Informes/GEME EUROACE 2014-2105.pdf](http://www.gemextremadura.es/Mis%20archivos/Informes/GEME%20EUROACE%202014-2015.pdf)]

Esse empreender por oportunidade, no caso do Alentejo com uma média de idade de 41,4 anos, surgiu essencialmente para manter ou incrementar os seus rendimentos (76%),

¹² A Eurorregião EUROACE, fundada em 2009, composta pela região espanhola da Extremadura e pelas regiões portuguesas do Alentejo e Centro, resulta de um protocolo assinado entre as três regiões para a elaboração de novas estratégias de cooperação, assumindo extrema importância para o desenvolvimento económico das relações entre Portugal e Espanha devido à sua posição privilegiada relativamente à diagonal continental e faixa atlântica. O território, na sua totalidade, equivale a quase um quinto da superfície espanhola, contendo mais de 3 milhões de habitantes

¹³ O Relatório sobre Empreendedorismo na região EUROACE constitui-se como o primeiro resultado prático da implementação transfronteiriça do GEM, avaliando os níveis e natureza da atividade empreendedora na Eurorregião, fazendo uso da experiência prévia das equipas nacionais e regionais do GEM em Espanha e Portugal.

enquanto na Extremadura, com uma média de idade de 39,7 anos, o mote essencial, foi o desejo de independência (38,4%), sendo que no Alentejo o aumento de rendimentos com 64,1%, domina as preferências.

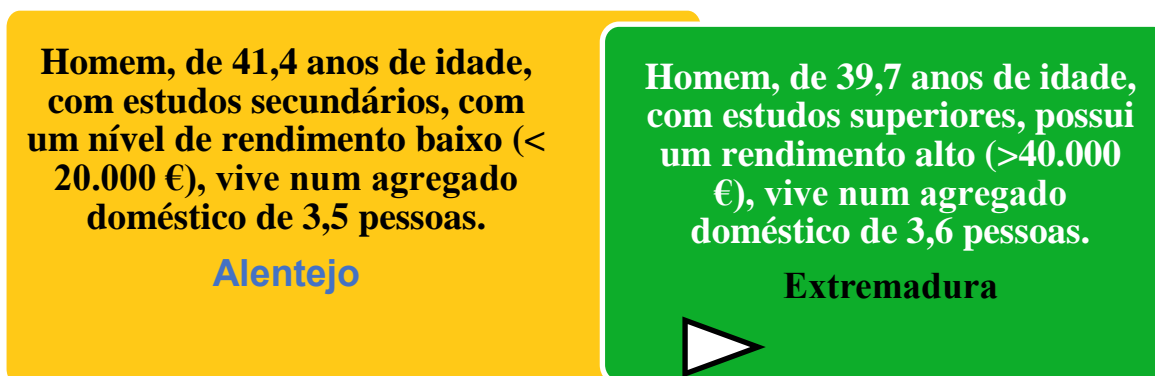


Figura 3. 14 - Perfil Empreendedor da Euroregião Alentejo/Extremadura [Fonte: www.gemextremadura.es/Misarchivos/Informes/GEMEUIROACE-2014-14.pdf]

É no escalão 35-44 anos onde se situam as maiores percentagens de empreendedores, tanto no Alentejo como na Extremadura. Em geral, podemos dizer que quase 60,0% dos empreendedores têm entre 25 e 44 anos, encontrando percentagens significativas (mais de 14,0%) entre os muito jovens e os de meia-idade.

Nestas duas regiões o nível de empreendedorismo cresce com a idade até atingir um pico entre 35 e 44 anos, para em seguida, cair de forma gradual, sendo o grupo com a segunda maior percentagem a do escalão 25 a 34 anos e logo após o dos 18 a 24 anos.

Com um carácter fundamentalmente masculino o número de iniciativas dos homens é cerca do dobro do das mulheres, tanto no global, como em cada uma das regiões. Contudo, na Extremadura, com um rácio mais baixo de 2, uma vez que para cada mulher que inicia um negócio, existem 1,74 empreendedores homens.

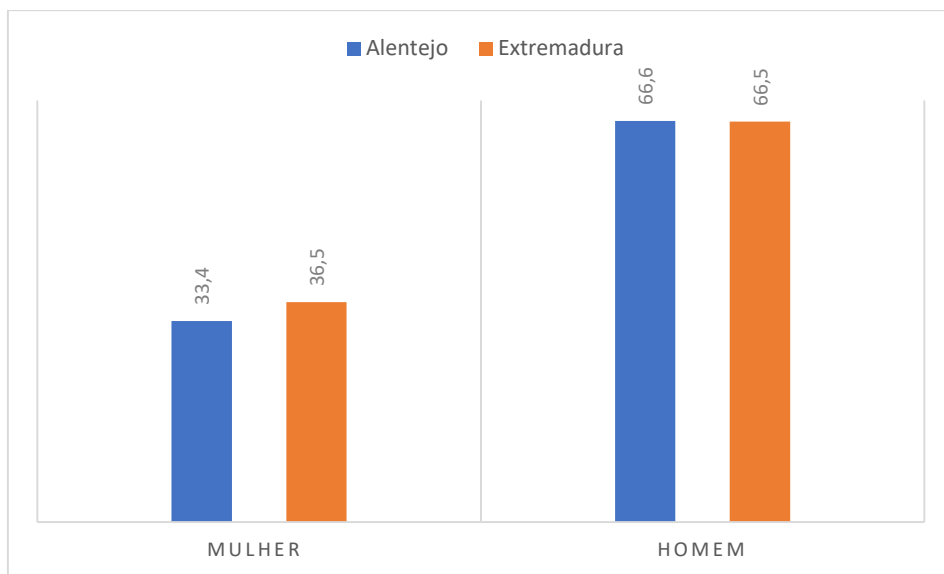


Figura 3. 15 - Distribuição por Sexo [Fonte: [www.gemextremadura.es/Mis archivos/Informes/GEMEUIROACE.pdf](http://www.gemextremadura.es/Mis%20archivos/Informes/GEMEUIROACE.pdf)]

Na região quase três em cada quatro iniciativas colocadas em marcha são realizadas por empreendedores que têm pelo menos o ensino secundário. Pouco mais de um terço (33,3%) tem o ensino secundário, quase um quarto (26,1%) o ensino superior, e cerca de 8,8% apresenta estudos ao nível do bacharelato / FP superiores ou primária. Existe ainda uma percentagem mínima de empreendedores, sem qualquer tipo de estudos. No Alentejo, 68,3% dos empresários têm pelo menos o ensino secundário, enquanto na Extremadura esse grupo atinge os 75,6%.

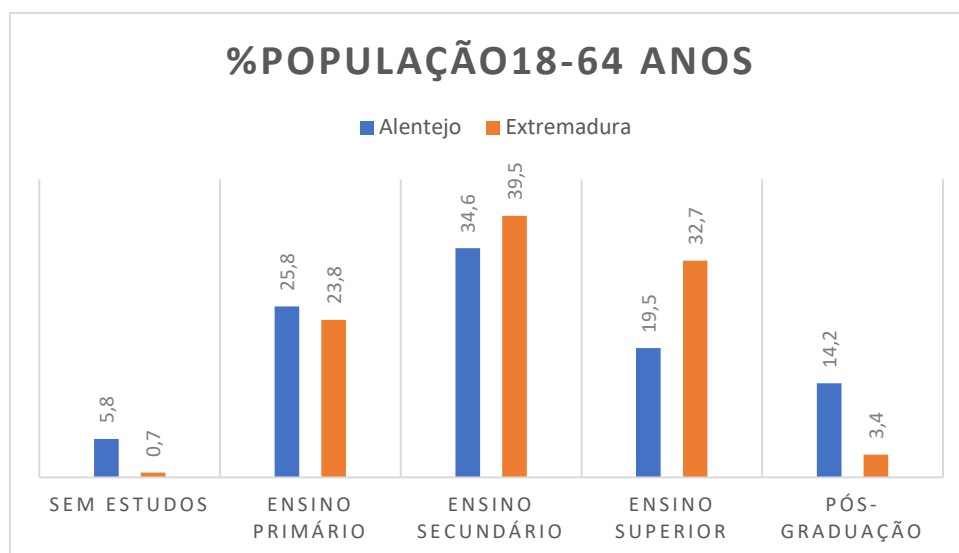


Figura 3. 16 - Nível de Escolaridade [Fonte: [www.gemextremadura.es/Mis archivos/Informes/GEMEUIROACE.pdf](http://www.gemextremadura.es/Mis%20archivos/Informes/GEMEUIROACE.pdf)]

A Extremadura apresentando a maior proporção de empresários com o ensino secundário, representando 75,6% do total de empreendedores da região, apresenta também o maior

número (36,1%) de empresários com formação universitária das duas regiões. O Alentejo apresenta a maior percentagem de pós-graduados (14;2%).

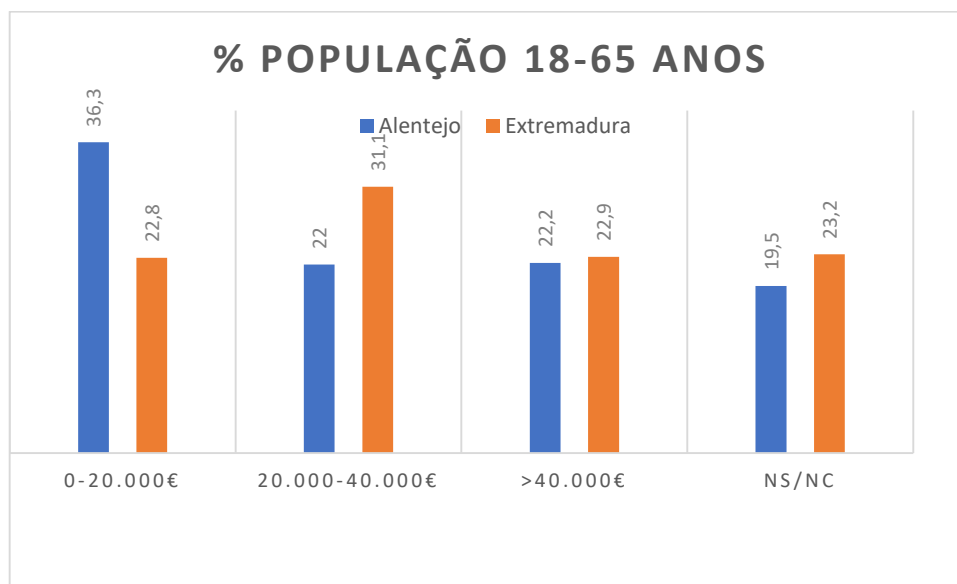


Figura 3. 17 - Nível de Rendimento [Fonte: www.gemextremadura.es/Mis_archivos/Informes/GEMEUEUROACE.2015-2015.pdf]

Segmentado em três escalões de rendimento (baixo, médio e alto), verifica-se uma percentagem elevada de empreendedores que omite o seu escalão de rendimento.

A região Alentejo regista uma percentagem (36,3%) de empreendedores provenientes do escalão mais baixo de rendimento. Na região de Extremadura, o maior número de iniciativas empresariais também ocorre entre as pessoas com rendimentos médios (31,1%), todavia o número de pessoas que empreendem provenientes dos rendimentos médio é idêntico nas duas regiões.

Se compararmos valores, perceções e atitudes empreendedoras dos dados do relatório GEM EUROACE 2014-15 verificamos que há dois valores que aumentaram: a perceção de boas oportunidades nos próximos 6 meses, que subiu 46,3%, situando-se em 20,3% da população, e o conhecimento de empresários, que cresceu 13,4%, atingindo 30,9% da população adulta. Os outros dois valores, competências e conhecimentos para empreender e medo do fracasso, permanecem estáveis.

Concretizando, na Extremadura, a sociedade admite conhecer mais empresários do que a população do Alentejo, acreditando ter mais competências e conhecimentos para empreender e manifestando ter menos medo do fracasso.

Assim no que diz respeito aos perfis regionais, a Extremadura (43,3%) tem uma dinâmica empreendedora, atual e num passado recente, substancialmente mais forte do que o Alentejo (25,6%). A Extremadura surge um pouco mais otimista (19,4%) quanto a oportunidades

futuras relativamente à região Alentejo (17,8%), mas ligeiramente abaixo da região Centro (21,1%). Quanto às perceções da Extremadura em termos de conhecimento, competências e experiência necessários, a situação é significativamente melhor do que a do Alentejo (53,7% vs. 44,1%), o que aparenta estar em sintonia com o fato do medo de fracassar ser menor na Extremadura (47,3%) do que no Alentejo (50,9).

O documento de trabalho “EUROACE 2020. Uma Estratégia para a Eurorregião Alentejo-Centro-Extremadura” (Albergaria *et al.*, 2010), inclui entre os pontos fortes da análise SWOT o facto da Eurorregião dispor de uma boa rede de universidades e centros tecnológicos, com capacidade de formação, investigação e transferência de tecnologia; embora a ligação entre o sistema científico e tecnológico e o tecido empresarial seja ainda fraca, pelo que é preciso estabelecer e reforçar os meios adequados para que existam mais recursos humanos e financeiros dedicados à I&D, especialmente nas empresas. Comparando a Região em análise com os restantes países europeus baseados na inovação, verifica-se que, com níveis ainda não aceitáveis, em relação à educação e formação empreendedora superam as outras regiões. O Alentejo na transferência de I&D e no apoio ao financiamento. A Extremadura, apesar de não ter uma avaliação positiva, apresenta um valor superior ao resto dos países baseados na inovação no que diz respeito às políticas e programas de governo regional para o empreendimento, embora seja claramente prejudicada na perceção de oportunidades, na motivação para empreender e no apoio ao financiamento.

Por um lado, é de salientar que a atividade empreendedora nascente e nova (até 42 meses) é quase o dobro em Portugal relativamente a Espanha, excedendo também o valor da região em estudo que apresentam valores muito próximos.

No caso espanhol, parece ser notável o aumento da presença de iniciativas de negócios nascentes e novos na Extremadura em comparação com a média nacional (7,4% vs. 5,5%), ao contrário do que acontece no caso de Portugal, cuja média nacional (10%) ultrapassa a sua região. Por fim, tanto a nível nacional como regional, o empreendedorismo dominante é o emergente com exceção do Alentejo, apesar do maior potencial empreendedor vir do Alentejo, e da Extremadura o maior número de iniciativas consolidadas. Relativamente aos empreendedores potenciais, observa-se que o Alentejo, segue os valores de Portugal, e a Extremadura os valores de Espanha, constatando-se que a região portuguesa apresenta uma maior bolsa de futuros empresários comparativamente à Extremadura. No caso das empresas nascentes, a região Extremadura (com taxa em torno de 4,6%) situa-se entre a Espanha e Portugal, no caso do Alentejo (3,1%) aproxima-se mais dos valores de Espanha (3,3%) que

dos de Portugal (5,8%). Em relação às empresas nascentes, a Extremadura com 3%, enquanto o Alentejo apresenta um valor superior 4%.

O caso da Extremadura, em comparação com a média espanhola, é diferente da região portuguesa, uma vez que os valores da Extremadura são maiores que todo o conjunto da Espanha. De salientar também o caso da Extremadura, uma vez que a proporção de empreendedores da Extremadura que expressam possuir uma empresa consolidada em relação à população adulta é de 12,2%, o que ultrapassa em cerca de cinco pontos percentuais os valores do Alentejo. Também é nesta região que a taxa de abandono é maior situando-se em 2%.

No caso da Extremadura, aumentaram as percentagens dos empreendedores que declaram empreender por oportunidade face aos de necessidade (73,9% vs. 23,2%). Por outro lado, na região do Alentejo, diminuíram as iniciativas motivadas pela oportunidade face às iniciativas de necessidade (69,2% vs. 30,8%), estas últimas cresceram 21% face ao ano passado. Por último, na categoria denominada “outros motivos” somente se empreende na Extremadura, diminuindo a percentagem face ao ano anterior (2,9% vs. 3,45%).

Enquanto o desejo de independência é importante para os habitantes da Extremadura na hora de começar um negócio por oportunidade (38,4%), o aumento do rendimento atual é o que domina o início das atividades de negócios no Alentejo (64,1%).

A indústria extrativa está mais presente nos negócios consolidados do que nos negócios em fase inicial na região do Alentejo (8,4% vs. 19,2%), mas tal não sucede na Extremadura.

No setor dos serviços, no Alentejo, sucede o inverso pois os negócios em fase inicial têm menos peso comparativamente aos negócios consolidados (19,3% vs. 13,8%) ao contrário da Extremadura com valores muito semelhantes (20,7% vs. 20,2%). Os novos negócios tendem a evidenciar uma menor expressão no setor transformador em todas as regiões

De acordo com os especialistas, as condições para empreender nestas regiões não são favoráveis. Das 16 condições para empreender analisadas, somente 5 mantêm valores positivos e são elas: o interesse pela inovação; a motivação para empreender; o acesso à infraestrutura física; o apoio a negócios de alto crescimento; o apoio à mulher empreendedora.

Quanto aos fatores que criam entrave à atividade empreendedora são apontados:

- a falta de apoio financeiro;
- as normas culturais e sociais;
- as políticas governamentais.

Por outro lado, os fatores que mais favorecem a atividade empreendedora são:

- a educação e formação;
- a crise económica;
- os programas e políticas dos governos;
- as normas sociais e culturais.

Para o incremento da atividade empreendedora, os especialistas recomendam no futuro:

- políticas e programas governamentais que favoreçam o surgimento de novas empresas;
- mais apoio financeiro para a criação de empresas;
- a educação e formação empreendedora a todos os níveis;
- e a transferência de pesquisa e desenvolvimento.

No Relatório foram apresentados como fatores determinantes para a atividade empreendedora transfronteiriça e que geram dificuldades:

- as normas culturais e sociais;
- as políticas governamentais;
- acesso a infraestruturas físicas.

São por outro lado, apontados, como fatores que facilitam a atividade empreendedora, as normas culturais e sociais, a abertura ao mercado e o acesso a infraestruturas físicas.

Foram apresentadas recomendações para melhorar, nesta região, a atividade empreendedora, as quais têm a ver com o apoio financeiro às empresas, as políticas e programas governamentais, a formação do empreendedor, a transferência de tecnologia, o impulso da capacidade empreendedora e a mudança de normas culturais e sociais.

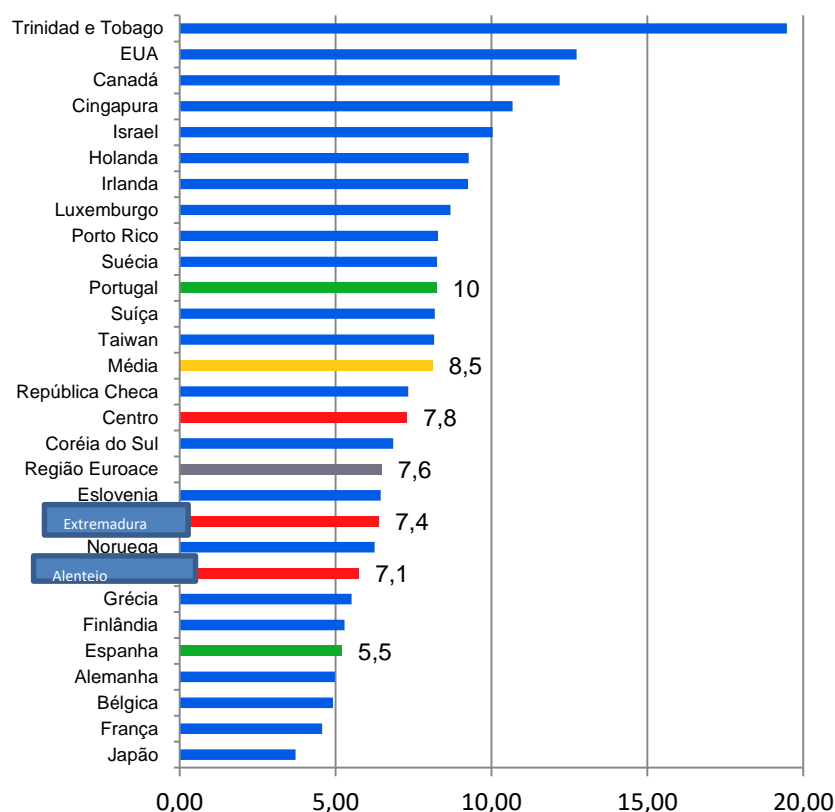


Figura 3. 18 – TEA [Fonte: [www.gemextremadura.es/Mis archivos/Informes/GEMEUEUROACE.2014-15 pdf](http://www.gemextremadura.es/Mis%20archivos/Informes/GEMEUEUROACE.2014-15.pdf)]

A desagregação da taxa de atividade empreendedora em iniciativas emergentes e em novas iniciativas dá uma perspetiva sobre a sustentabilidade da atividade empreendedora. As regiões em estudo apresentam percentagens relativas, para os empresários emergentes em relação ao total, bastante idênticas. Considerando a comparação com os países Espanha e Portugal, a região de fronteira em análise apresenta taxas intermédias. Assim, tem valores superiores a Espanha e inferiores a Portugal. Enquanto país, Portugal regista quase o mesmo valor em novos empreendedores como empreendedores emergentes, em Espanha, a relação de empresário novo face ao emergente é de 0,71.

Por seu lado, constata-se que a situação do Alentejo face ao país Portugal é desfavorável, uma vez que apresentam menores taxas empreendedoras. No caso dos empreendedores nascentes constata-se que no caso do Alentejo a diferença é mínima. No entanto, o rácio de novas empresas/emergentes está longe da média nacional, 0,65, o que significa que o novo tecido empresarial que consegue consolidar os negócios é muito menor.

Ao nível da constituição da empresa, colocam-se muitos problemas relacionados com a ausência de entidades que apoiem os empreendedores antes, durante e após a constituição

da empresa. O papel destas entidades revela-se crucial, designadamente na análise da viabilidade do negócio, apoio técnico na área financeira e no processo de candidatura, bem como no acompanhamento após a criação de empresa. Ao nível do empreendedor, verificam-se vários constrangimentos, designadamente, o relacionado com a baixa formação escolar e profissional, adicionalmente, a falta de competências na área empresarial e administrativa são muito comuns entre os candidatos a empreendedores. Por outro lado, a falta de recursos financeiros dificulta, ou impossibilita, o acesso ao crédito bancário a muitos empreendedores de baixos recursos (Baptista & Correia, 2008).

Capítulo 4 - TEORIAS DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

4.1 Introdução

Um dos grandes segredos da sabedoria económica é saber aquilo que se não sabe.

John Galbraith

A noção de desenvolvimento, independentemente do âmbito geográfico é muitas vezes confundida com a de crescimento, contudo, como referiu Perroux (1967) o desenvolvimento engloba e sustenta o crescimento. Não devendo ser entendida apenas a dimensão económica, quando falamos em desenvolvimento, mas como uma pluralidade de dimensões em que se englobam a cultural, social, política, histórica e humana, cuja avaliação será mais qualitativa e não tanto quantitativa.

Por outro lado, quando nos referimos ao desenvolvimento regional, estamos a considerar a variável espaço que tendo uma definição geográfica, tem uma definição histórica, económica e social. De facto, o espaço não é uma variável autónoma, as parcelas do espaço são subsistemas de sistemas mais vastos em que se confrontam diferentes elementos que se relacionam e interagem entre si de forma a constituírem um todo organizado (Lopes, 2001).

Contudo o desenvolvimento regional não depende apenas da sua capacidade em atrair iniciativas empresariais, mas sim, da capacidade para promover iniciativas locais, originando um leque de novas formas que possibilitem a dinâmica territorial da inovação. Essa capacidade resulta da dinâmica endógena que revela o espaço relacional, capaz de criar dinâmicas de inovação e de assumir um papel ativo em que resultam inúmeras relações entre empresas, instituições e pessoas, ou seja, entre atores individuais e coletivos, dando origem a dinâmicas territoriais capazes de produzirem externalidades específicas de desenvolvimento (Almeida, Ferrão & Sobral, 1996).

Mas regiões atrasadas, periferias e áreas transfronteiriças também requerem incentivos para mudanças tecnológicas e inovação, uma atenção especial para o meio ambiente, além de à capacidade intrínseca das empresas para competir (Dominguez *et al.*, 2010). O artigo de Cheshire e Malecki, 2004, salienta claramente a importância da diversidade na promoção de sistemas locais de inovação, fator-chave para o desenvolvimento, possibilitando economias regionais de oportunidades e intensificando relações externas. Um bom exemplo disso pode ser apresentado pelos sinais dados pela intensificação dos intercâmbios científicos e empresariais (Lester, 2006). No entanto, não sendo particularmente atraente

para os negócios, espera-se que os arranjos em tais áreas possam desempenhar um papel fundamental no processo de desenvolvimento. Press (2007) ilustra as diferenças entre empresas, atuando individualmente ou coletivamente, interagindo com resultados que sugerem processos produtivos mais estáveis para os últimos, agindo sob o impulso de culturas locais coletivas. Essa visão já havia sido introduzida por Vaz *et al.* (2004) em estudos anteriores.

O grupo anterior de argumentos foi aplicado por Vaz e Neto (2005) para apresentar casos de investigação e desenvolvimento realizados na região transfronteiriça do Alentejo (Portugal) e Extremadura (Espanha). Os exemplos confirmaram, entre outros, o aumento da relevância do papel de liderança das partes regionais interessadas no processo de desenvolvimento de áreas atrasadas.

Por seu lado, a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, 1978) faz a distinção entre o conceito de região e os conceitos de zonas e áreas. Entende o conceito de região como o resultado de uma demarcação político-administrativa que revela um grau de homogeneidade sócio histórica. A noção de local deve ser considerada como um fator de organização do desenvolvimento que é um produto da intervenção conjugada dos atores sociais e dos atores políticos. A construção do local está relacionada com um sistema de relações de poder entre centro e periferia ou entre a estrutura central e a estrutura local. Conclui-se, portanto que o local é o resultado de mecanismos sociais e políticos.

Sendo importante para o estudo a realizar, a problemática da localização das iniciativas empreendedoras, importa perceber que fatores de localização afetam os empreendedores e como evoluiu essa questão ao longo dos tempos, pelo que, neste capítulo iremos debruçar-nos sobre essa temática. Desenvolvendo um processo indutivo de elementos constitutivos deste cenário (Capítulos 2,3 e 4) para combinações teóricas que explicam o processo local de desenvolvimento empreendedor no contexto em análise (Capítulo 5), e mais tarde a elaboração de uma estrutura sistémica (Capítulos 6, 7 e 8) que permite articular uma descrição da forma como essa relação ocorre nas regiões em análise.

O estudo do problema económico descrito anteriormente, necessário para uma melhor compreensão e contextualização da análise das condicionantes de escolha da localização empreendedora no contexto das regiões de fronteira, indica-nos que organizações e territórios são inteiramente afetados por um imenso conjunto de forças globais, pelo que qualquer tentativa de entender corretamente a dinâmica do desenvolvimento local deve começar por analisar, embora em geral, esse cenário global.

É amplamente reconhecido que a região se tornou uma base fundamental da vida económica e social e que o desenvolvimento regional se manifesta como uma mudança espacialmente desigual num sistema de regiões. Deste modo, a inovação e o espírito empresarial não são igualmente distribuídos entre os sectores e regiões (Nikjamp, 2013), contudo, quando fatores como a mão-de-obra e recursos naturais são identificados como aspetos fundamentais para a obtenção de vantagem competitiva, a localização e as questões espaciais são relevantes para o entendimento do desenvolvimento económico regional (Feitosa, 2009).

4.2 Evolução Histórica

A simplicidade tende ao desenvolvimento, a complexidade à desintegração

Peter Drucker

Ao abordarmos a temática do território é importante perceber a relação entre a sua identidade, imagem e desenvolvimento, daí ser conveniente apresentar uma breve evolução histórica desta problemática.

Após a segunda guerra mundial, a problemática do território ganhou importância, uma vez que, as mudanças ocorridas ao nível do processo produtivo, até devido à internacionalização, apresentavam-se ligadas, cada vez mais, ao desenvolvimento das regiões.

No período que antecedeu as grandes revoluções socioeconómicas do séc. XIX, a identidade regional baseava-se, essencialmente, sobre a língua e a religião, formando as regiões agrárias e os mercados um mosaico muito heterogéneo. Já no séc. XIX, e um pouco por toda a Europa, os nacionalismos, ajudando a fomentar a ideia de Nação, compuseram os novos modelos de desenvolvimento, combinando as forças económicas, sociais e políticas. Foi a partir daqui que os países procederam à homogeneização linguística e cultural, a qual favorecia a unidade política e as trocas comerciais. Porém, este modelo económico, favoreceu um desenvolvimento desigual, não só entre os diversos países, mas também dentro de cada país (Calheiros, 2003).

Nesse sentido, os territórios passaram a dividir-se entre regiões centrais e regiões periféricas, com a industrialização e a urbanização, as primeiras passaram a impor o seu modelo cultural às segundas, as quais perderam a sua autonomia económica, a sua

independência política e, fundamentalmente, a sua identidade coletiva (Guidam & Bassand, 1982, p. 25-26).

A capacidade que uma região tem para mobilizar os recursos do passado e do presente, de forma a poder abordar os horizontes cada vez mais incertos, face ao seu meio ambiente, chama-se identidade de um território (Ratti, 1989, p 170 e 171). Da combinação entre a organização interna e os fluxos exógenos, objectivável através dos seus métodos de mudança, resulta um sistema aberto em que a região se transforma. Para a considerar como um sistema aberto é necessário analisar a sua dinâmica, o seu movimento e as orientações que a transformam e que a posicionam em relação a outros meta-sistema.

Esta definição indica-nos claramente que a identidade de uma região depende do seu perfil cultural, e que esta identidade não corresponde a uma dinâmica reativa, antes pelo contrário, existe uma relação dialógica entre os elementos culturais endógenos e exógenos. Assim sendo, a identidade regional não é só cultural, mas também social, entendendo-se por social a relação que uma dada região estabelece com outras regiões e com a sociedade global. Existem elementos dominantes de uma dada cultura que condicionam tudo o que concerne às relações internas e externas de uma coletividade. Existe também uma influência do ambiente sobre cada sistema capaz de provocar alterações no mesmo e, finalmente, a especificidade de um sistema depende da capacidade de resposta do mesmo face ao diálogo com os outros sistemas (Calheiros, 2003, p.35)

“O homem organiza o seu espaço em função do seu sistema económico, da sua estrutura social, das técnicas de que dispõe. A sua acção é uma das imagens da sua civilização” (Dolfus, 1995, p. 43), por isso, a imagem de um dado território revela-nos a identidade coletiva do mesmo. De entre os elementos que podem contribuir para esta identidade, destacamos a relação entre a identidade coletiva, as características físicas do ambiente e a componente histórica.

Atualmente, as regiões enfrentam dois imperativos num mercado dirigido pelo mundo. O primeiro imperativo respeita à preocupação com o bem-estar socioeconómico, em especial o emprego, sendo a sua criação um importante indicador de crescimento económico, fundamental para a criação de riqueza de uma economia regional. O segundo imperativo é a capacidade de desenvolver a economia, a qual inclui as alterações estruturais e a produtividade melhorada (Malecki, 1997a).

Face ao exposto, deixou-se de parte a premissa de que a localização do processo produtivo estaria dependente de critérios de proximidade em relação a mercados consumidores ou a

fontes de matérias-primas. Como refere Feio (1998, p. 23), “a expressão geográfica destas abordagens é muito limitada. Resume-se, praticamente, à consideração de uma desigual distribuição de recursos (essencialmente naturais) e, no caso das abordagens marxistas, de níveis de desenvolvimento”. Assim, os fatores de localização tradicionais, tais como a proximidade de matérias primas ou a dimensão do mercado local, viram a sua importância reduzida nos últimos anos. Pelo contrário, o incremento da mobilidade resultante dos extraordinários desenvolvimentos nas tecnologias das comunicações e dos transportes, por um lado, e a emergência de novos métodos de organização da produção, por outro lado, conferiram maior peso a outros fatores e introduziram mesmo novos aspetos a considerar no balanço que o investidor deve efetuar para a escolha entre localizações alternativas (Mateus *et al.*, 2008).

Por seu lado, a decisão do investidor relativamente à localização de uma empresa é condicionada por uma multiplicidade de fatores de natureza diferenciada, uns claramente quantificáveis (ex. o custo do terreno) e outros de carácter estritamente pessoal (ex. o conhecimento do meio local) (Mateus *et al.*, 2008).

Segundo Scott (2006) os empresários não atuam como indivíduos isolados de seu meio, movidos exclusivamente pela sua visão particular do mundo; pelo contrário, eles atuam como agentes sociais em contínua interação com os recursos e oportunidades apresentados, num sistema social amplo, localizado em um determinado espaço geográfico.

Contudo, sobretudo em função da atividade e da dimensão da empresa a instalar e do território em questão, a hierarquização dos fatores de localização empresarial assume diferentes prioridades. Por outro lado, a captação de investimentos para determinada região conduz os empreendedores, à escala internacional, a escolher com base em aspetos como o ambiente competitivo, a proximidade dos mercados, a velocidade de inovação dos mercados, a existência de centros de excelência em conhecimentos, a qualificação da mão de obra disponível, os níveis de incentivos financeiros e fiscais, a qualidade de vida dos quadros técnicos e dos seus familiares em aspetos de saúde, educação e cultura (Mateus *et al.*, 2008)

Assim, não deixa de ser relevante na escolha da localização a forte concorrência entre regiões, dando origem à proliferação de parques empresariais infraestruturados, com políticas agressivas de alinação de terrenos. A proximidade territorial, constituindo um dos elementos de afirmação dos sistemas de produção territorializados, tem, no entanto, sido objeto de reinterpretação em resultado dos processos de globalização das economias (Mateus *et al.*, 2008).

Face ao exposto, podemos referir que o território enquanto espaço organizado e moldado, política, económica e administrativamente, pela ação do homem ao longo da história encontra-se estruturado em seis tipos de cluster: o cluster da natureza ou dos recursos naturais; o cluster das atividades económicas; o cluster das atividades, dos equipamentos e das infra-estruturas de acessibilidades físicas e sociais; o cluster dos recursos humanos com os seus valores, história e tradições; o cluster do conhecimento, ciência e tecnologia; o cluster das relações e dos grupos (Reigado, 1999).

Pela sua escolha, os empresários são os agentes essenciais da mudança, garantido uma utilização eficiente dos recursos e tomando iniciativas para explorar oportunidades de negócio, conduzindo a que o empreendedorismo tenha uma importância central nos processos que afetam as mudanças económicas regionais (OCDE, 1998). Neste contexto, a envolvente local parece operar como um fator de sucesso para novas configurações de empreendedorismo (Camagni, 1991).

Essa importância para criar, direta e indiretamente, emprego e riqueza, e sendo-lhe reconhecido que o potencial de inovação é muito alto (Acs, Anselin & Varga, 2002; Acs & Audretsch, 1990), conduz a um interesse crescente por parte dos decisores políticos, tentando propiciar condições para as pequenas e médias empresas (PME).

Desta forma é perceptível nos últimos anos tenha intensificado a ação orientada para o empreendedorismo, com uma perspetiva especial para a rede regional e para as condições para o fomento de empresas inovadoras e empreendedorismo (Danson, 1995; Davidson, 1995; Deakins, 1999; Foss & Klein, 2002; Nikjamp, 2003; Preissl & Solimene, 2003; Stam, 2007).

Por seu lado, a cultura local constitui um dos aspetos críticos para a construção de um ambiente que promova a iniciativa empresarial, influenciando a vontade de cooperar, o que pode fortalecer a reputação e confiança pessoal, conduzindo à redução dos custos de transação (Roberts, 1991).

A cooperação, para funcionar, necessita de regras e de confiança, sendo esta última baseada na emoção e na racionalidade económica dos mecanismos de transação (Dasgupta & Gambetta, 1988; Granovetter, 1985; Linders *et al*, 2005). Estes mecanismos dependem da questão política, a qual deverá criar mecanismos para reforçar a confiança e estima no ambiente, quer através de apoio administrativo adequado, sistemas menos burocráticos, flexíveis e adaptados às necessidades das diferentes iniciativas empresariais (Nikjamp, 2013).

Igualmente, a existência de sistemas de educação e formação adequados, infraestruturas inteligentes, disponibilidade de recursos, acompanhados de uma estreita interação entre o mundo empresarial e o sector público são fatores críticos de sucesso (Stough, 2003) na atividade empresarial.

Estes sistemas de educação e formação deverão, numa perspetiva educativa-formativa, permitir que os recursos humanos sejam capazes de transformar recursos potenciais em recursos reais (Reigado & Matos, 2001, p.343).

Até porque, o contexto espacial da inovação e do empreendedorismo depende da investigação, de modo a aumentar a compreensão do mecanismo de desenvolvimento económico regional e urbano. Em qualquer localização os principais motores de crescimento são a base de conhecimento, a cultura e ações inovadoras, e as infra-estruturas publicas. O empreendedorismo está profundamente enraizado nas condições de apoio à localização geográfica, não na dimensão espacial por si só (Nikjamp, 2013).

Como referem, Filippini e Molini (2003) a distância é muito mais que a distância geográfica: é história, cultura, idioma, relações sociais e muitas outras coisas.

Por seu lado, Malecki refere que o ambiente empresarial favorável apresenta redes de empresários, empresas e instituições fornecedoras de capital e outras formas de apoio. Pelo que o desenvolvimento empresarial é mais provável de ser bem-sucedido em grandes regiões urbanas, nomeadamente as metropolitanas, nas quais as oportunidades de negócio, a inovação e o clima empresarial são mais abundantes devidos às possibilidades acrescidas de se criarem redes (Malecki, 1997b).

Por isso mesmo, as regiões metropolitanas podem oferecer condições favoráveis para a incubação do espírito empreendedor, nomeadamente pelas condições de recrutamento e gestão de recursos humanos (Thompson, 1967; Leone & Struyck, 1976; Pred, 1977; Davelaar, 1991; Lagendijk & Oinas, 2005), contudo, as não metropolitanas, em alguns casos, também apresentam condições favoráveis. Nestes casos, sendo satisfeitas as condições de informação, baseadas numa dinâmica territorial de interação entre os diversos intervenientes de forma a potenciar uma cultura local de experiência e tradição (Camagni, 1991; Storper, 1992), porém, por vezes nessas regiões fazer negócios é a estratégia de sobrevivência, verificando-se uma desintegração vertical e uma localização fixa baseada na especialização flexível.

Em suma, como podemos ver pela Figura 4.1., as condições dos factores: capital social; infraestruturas; capacidade inovadora; estado; atividade empreendedora e estruturas institucionais influem no desenvolvimento regional aferido através das iniciativas

empreendedoras geradas (Audretsch & Keilbach, 2008; Naudé, Gries, Wood & Meintjies, 2008; Cornett, 2009).

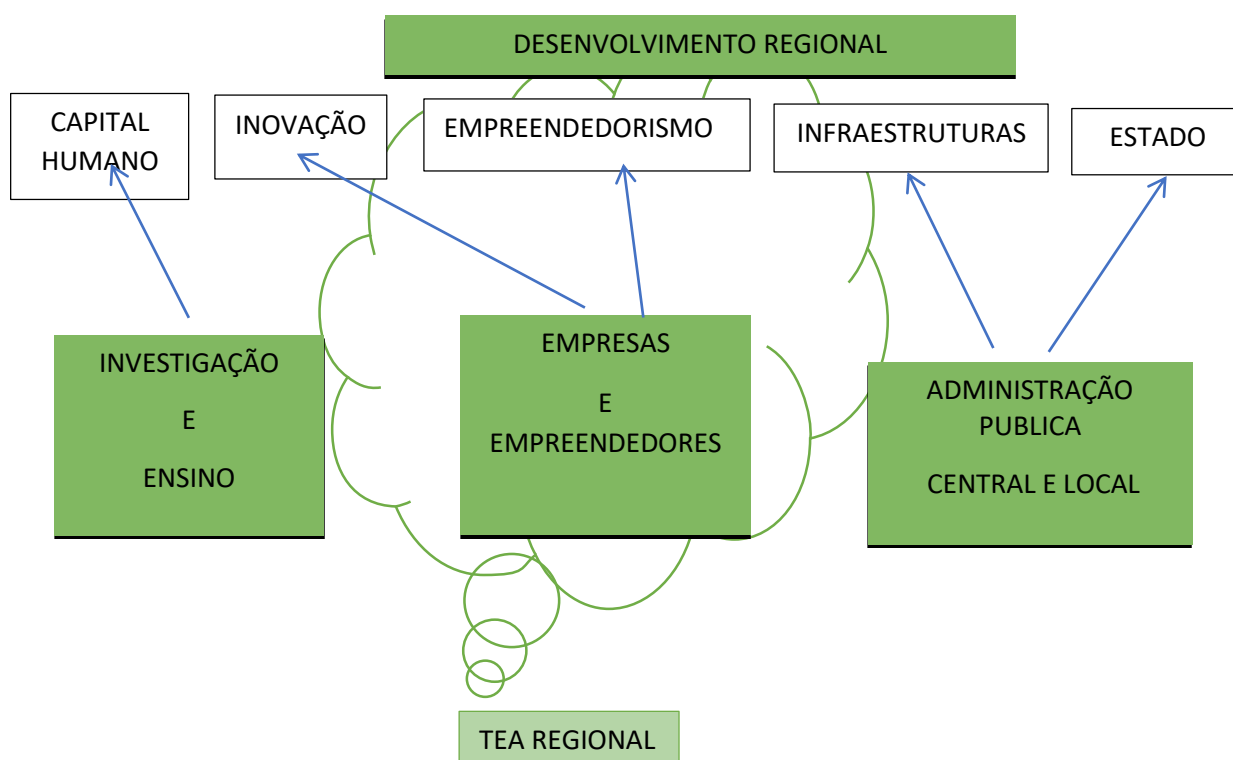


Figura 4. 1 - Modelo de desenvolvimento regional [Fonte: Elaboração própria, com base em Mateus & Associados, 2008]

4.3 Evolução da Teoria da Localização

O que distingue uma época económica de outra, é menos o que se produziu do que a forma de o produzir.
Karl Marx

A variável espaço esteve durante muito tempo afastada da reflexão dos economistas. Com efeito, as suas análises não consideravam o fator distância e muito menos as faculdades locais de potenciar o crescimento¹⁴.

Relembrando Lajugie, Deltaut e Lacour (1979, p. 4), numa primeira fase o espaço terá sido considerado pelos economistas como um obstáculo a vencer por meio dos transportes, cujos custos poderiam reduzir-se, recorrendo a localizações apropriadas; mas o âmbito das preocupações alargou-se porque a localização dos indivíduos, das empresas, dos mercados, é apenas um dos elementos a considerar na distribuição opima dos recursos, a convergir nos

¹⁴ Marshall, A., no “Prefácio” à obra de Moran, P. - *L’analyse spatiale en science économique*. Paris: Cujas, 1999, p. 9.

modelos gerais do equilíbrio espacial e nas políticas de ordenamento, favorecendo a integração das economias regionais nos conjuntos nacionais e mesmo plurinacionais.

Naturalmente, que importa debater a localização das unidades empresariais, uma vez que, como afirma Reigado, “As preocupações com a localização das atividades económicas têm uma história tão longa como a própria ciência económica” (Reigado, 2001, p.2).

Antes da revolução industrial, o cenário regional apresentava-se como uma miscelânea de territórios económicos, vulgarmente de pequena dimensão, predominando os grupos dependentes de um mesmo domínio estatal, (Giraud, 1996, p. 48).

Entre o século XV e o século XVIII, estas economias-mundo apresentavam duas características espaciais principais, a centralidade em torno de uma cidade, e o funcionamento em seu benefício de forma hierarquizada. O núcleo da economia-mundo com a forma de uma rede de cidades, directamente ligada à cidade-centro por circulações intensas, em que à volta disponha de zonas intermédias, ou semiperiféricas (Calheiros, 2003, p.10).

Um conjunto não necessariamente coeso de territórios, em que as circulações, tanto internas como externas, com uma certa intensidade, as inserem em zonas periféricas mais vastas, uma justaposição de territórios em que dominava a produção infra mercantil (Giraud, 1996, p.49).

Nessa época, a localização do sector produtivo estava apenas dependente de fatores fixos, as empresas instalavam-se em espaços geográficos onde abundavam as matérias-primas, a mão-de-obra e as forças motrizes transformadoras. Por outro lado, e devido à otimização da relação custos benefícios, pela mobilidade das mercadorias, com exceção das atividades muito lucrativas e de alto risco, circunscrevia-se a um território de base local. Facto que levava as empresas a localizarem-se junto dos cursos de água e nos locais onde o acesso às matérias-primas era mais fácil. Por esses motivos, essas regiões criaram paulatinamente um resíduo histórico de crescente *know-how*, o qual foi determinante na sua passagem da atividade artesanal para a atividade industrial (Calheiros, 2003).

Partindo de comportamentos de maximização de lucros e minimização dos custos, as empresas procuravam criar, no seu espaço de ação, um ambiente competitivo com o intuito de otimizar o lucro. Base da teoria microeconómica, dominante nessa época, defendia-se um limiar ótimo de globalização e desenvolvimento local, para cada bem e serviço a fornecer, que influi na escala de produção e que corresponde uma procura repartida pelo espaço homogéneo.

Organizando-se em redes de lugares centrais cujas áreas de influência cobrirão o espaço, o que se fará da melhor maneira se a rede for tipo hexagonal, as produções urbanas tenderão, a ser beneficiadas. Deste modo os custos de transporte serão minimizados uma vez que o produtor irá servir um determinado círculo do espaço homogêneo. A serviços cada vez mais raros (ou a produções com economias de escala cada vez maiores) corresponderão redes de hexágonos com uma malha cada vez mais larga. Supondo que uma cidade se situa no nó da maior parte das redes, e fazendo rodar as redes em torno do centro desses nós, veremos surgir regularmente concentrações de nós, esboços de cidades de segunda categoria (Benko & Lipietz, 1994, p.6).

A revolução industrial, marcando o início de uma nova época, com origem na descoberta da máquina a vapor, que se prolongou pelo motor de explosão e a energia elétrica, levou-nos, como consequência da libertação da sociedade dos fatores produtivos tradicionais e da necessidade de os agentes produtivos diligenciarem o aparecimento de economias de escala e de aglomeração, a um período marcado pelo evento das grandes cidades. Este período, caracterizou-se pelo impacto da economia industrial, baseada na aplicação sistémica dos princípios tayloristas e fordistas de produção e ordenação das forças produtivas. e pela perda de influência das anteriores formas de economia local/regional.

Esta lógica, fundada sobre a busca de economias de escala, traduz-se no facto das economias tradicionais terem sido pulverizadas pelo aparecimento da economia manufatureira e industrial. As atividades económicas começaram assim a deslocar-se para os grandes aglomerados territoriais. Na base desta aglomeração, está a crescente e progressiva divisão do trabalho e o aumento da interação entre os diversos atores. Isto porque, enquanto as técnicas de comunicação à distância entre atores interdependentes permaneciam muito pouco avançadas, as técnicas de transporte permitiam a mobilização para um polo dos fatores dispersos sobre o território, implicando custos demasiado elevados para permitir às forças de dispersão sobrepujarem-se-lhes, favorecendo uma disjunção no espaço dos atores em comunicação recíproca (Planque, 1983, p.9). Quando falamos de divisão do trabalho, não nos referimos apenas à sua divisão técnica, mas também social. O termo deve, pois, ser distinguido da divisão técnica de trabalho, a qual significa a fragmentação das tarefas no interior da mesma unidade de produção. Entende-se por divisão social do trabalho o fracionamento dos encadeamentos da atividade económica em unidades especializadas independentes ou, por outras palavras, a desintegração vertical da produção (Benko & Lipietz, 2000, p.64). Esta divisão do trabalho, social ou técnica, criou condições,

fosse pela mão de obra abundante e altamente especializadas ou pela redução dos custos de mobilidade, para o evento da sociedade urbana.

Provocando uma rutura monetária, a primeira Grande Guerra Mundial, uma vez que para financiar o esforço de guerra os países envolvidos emitiram papel-moeda em quantidades incompatíveis com a já referida convertibilidade e estabilidade cambial, veio romper com a ordem económica estabelecida. Tal situação, conjugada com o aumento dos lucros das empresas, aplicados em investimentos que visavam o aumento da produtividade, sem o consequente aumento dos salários, conduziria ao crash da Bolsa de Nova Iorque em 1929.

A partir daí, os capitalismos foram obrigados a fechar-se nos seus próprios territórios, fosse pela queda dos preços internacionais ou pela impossibilidade dos governos inverterem a lógica depressiva dos mecanismos cumulativos internos. De acordo com a maioria dos economistas da época, assim como daqueles que, para evitar o regresso deste pesadelo, delinearam a nova ordem monetária e comercial mundial do pós-guerra, este recuo e a cessação brutal da internacionalização dos capitalismos constituem a principal causa da crise económica dos anos 30. Na verdade este recuo constitui a causa capital do crescimento extraordinário do pós-guerra (Giraud, 1996, p. 92).

Este movimento, que se inicia já nos anos 20, quando Henry Ford pretendeu transformar os próprios trabalhadores em consumidores das riquezas que produziam, ficou conhecido por fordismo, modelo económico que esteve na base do ciclo dourado de crescimento que se verificou entre 1945 e 1973 nas economias capitalistas centrais.

A racionalização da divisão do trabalho permitiu um aumento da produção, o consumo de massa (com a consequente diminuição dos preços) e a obtenção de rendimentos de escala crescentes. Verifica-se assim, no fordismo, uma relação direta entre os ganhos de produtividade, o consumo e, uma vez que os salários estão indexados à evolução dos preços no consumidor, incorporando assim os ganhos de produtividade, as normas salariais. Sendo uma corrente, que defendeu a acumulação intensiva do lado da produção sem a correspondente preocupação com o incremento do consumo, ou seja, os ganhos de produtividade tinham incidência sobre a melhoria das condições de vida dos trabalhadores, o que contrastou com a corrente taylorista. Ao contrário, na corrente fordista existe uma articulação entre as normas de produção e as normas de consumo.

Outro aspeto característico do fordismo é a centralidade da empresa, que não é apenas o lugar central da produção, mas também de integração social. As empresas estabelecem as funções e as hierarquias internas de qualificações dos trabalhadores, deste modo, não havendo a necessidade de as unidades produtivas procederem ao recrutamento de

trabalhadores nos mercados externos, verifica-se a progressão na carreira. Daí que o vínculo do trabalhador à empresa se possa chamar de pertença, não tendo uma dimensão apenas contratual, mas também psicológica. Verifica-se também a concentração da produção no seu interior, comunicando a empresa com o meio exterior através dos aspetos financeiros e mercantis. Recorrendo à aquisição das novas tecnologias, como forma de garantirem o alargamento e o controlo da produção e alargarem o leque de oferta dos produtos, as empresas obtinham ganhos de produtividade.

O estado assumindo vários papéis, visando o equilíbrio de salários, a procura privada e a repartição de lucros, recebia as verbas dos impostos e promovia o emprego público, ao mesmo tempo que desenvolvia diversas infraestruturas conducentes ao desenvolvimento socioeconómico das populações. Sendo o mediador das relações afirmava-se como Estado-Providência, que garante o crescimento dos rendimentos de modo a absorver a crescente produção.

Ligadas a um modelo centrado sobre a regulação por cima e pelo centro, a crise do fordismo e a crise política e cultural, surgiram nos anos setenta, provocadas por aspetos externos ao sistema fordista, mas também por aspetos internos. Estes últimos, porque o próprio modelo de desenvolvimento interno, visto que a sua sustentabilidade dependia da manutenção de um ritmo de crescimento elevado e da capacidade de reestruturação permanente do processo de trabalho, apresentava condições demasiado exigentes para que fossem cumpridas. Por esse facto, o crescimento abrandou na relação direta com a diminuição dos ganhos de produtividade e com a queda das taxas de lucro, do investimento e do emprego (Reis, 1991, p.36).

As crises petrolíferas e a mudança na filosofia do comércio internacional dos Estados capitalistas, onde da complementaridade se evoluiu para a concorrência, vieram agudizar esta crise e, conseqüentemente, a exigir um novo tipo de desenvolvimento.

Este novo tipo de desenvolvimento assenta numa economia flexível e, segundo Perroux (1967, p.31) “quer-se global, integrado e endógeno”.

Já no sec. XIX, as estratégias genéricas de mercado das multinacionais passavam pela integração vertical de crescimento a montante (apropriação das matérias-primas, onde estas se encontrassem) e a jusante (penetração em mercados locais, a princípio através de filiais comerciais, e depois eventualmente através de filiais de produção). Contudo, a economia neoclássica mostrou pouco interesse com a compreensão dos problemas regionais. Para esta escola o desenvolvimento económico é analisado como um processo fundamentalmente técnico onde o progresso técnico contínuo está garantido, ou seja, a livre movimentação dos

fatores de produção (capital e trabalho) entre as regiões asseguraria o desenvolvimento económico regional, sendo os problemas regionais manifestações espaciais de um desajustamento de parte dos fatores de produção.

Porém, temos que obrigatoriamente fazer referência à confrontação entre duas grandes correntes, a corrente funcionalista e a corrente territorialista, ao falarmos de desenvolvimento e articulação territorial do desenvolvimento. Isto porque, enquanto a funcionalista afirma que o desenvolvimento é um fenómeno impellido do exterior a territorialista afirma que o desenvolvimento parte do próprio território, pela mobilização dos recursos materiais e humanos aí existentes, daí a confrontação entre as duas correntes (Calheiros, 2003).

Todavia até os anos 70 a análise regional desenvolveu-se sobre dois eixos: a Teoria da Localização Clássica e a Teoria do Desenvolvimento Regional.

Por um lado, a Teoria da Localização, seguindo a tradição da Teoria da Produção, dentro da análise microeconómica, baseava-se num conjunto de modelos, sendo os mais representativos os de Von Thunen (1826), Weber (1909), Losch (1940) e Isard (1956), que deram suporte ao campo de estudos denominado de Ciência Regional (Regional Science).

Em termos de maior ou menor contribuição dos economistas abstratos para a economia espacial, na década de 1820, Von Thünen usa o espaço embora apenas para a teoria da renda fundiária. Assim, a análise de Von Thünen tentava explicar como se criava o distanciamento das atividades agrícolas do centro de mercado, tendo como objetivo a maximização da renda da terra. Entendendo que as culturas mais nobres, de maior rendimento, ocupariam as localizações mais próximas ao núcleo central devido aos maiores custos de transporte e as de menor rendimento com custos de transporte menores ficariam mais distantes.

Em 1910, a nível da microeconomia, colocam-se questões económicas espaciais, referentes à localização ótima da empresa, Weber inicia a teoria da localização da indústria e Prédhol a teoria das áreas de mercado. Por seu lado, Weber tentando entender a localização industrial, assinala a importância de variáveis como o custo de transporte, em função dos mercados consumidores e da localização dos fatores, de matérias-primas e produtos acabados e o deslocamento de mão-de-obra (Diniz, 2000).

Na década de 1930, no Reino Unido, a crise económica leva a tomar contacto com os seus aspetos regionais, refletindo-se sobre a função social das cidades. Palander e Christaller avançam com a teoria dos lugares centrais.

Na década de 1940, Lösch reflete sobre a localização e o equilíbrio geral, trabalhando pela primeira vez uma tentativa de descrição das relações gerais espaciais em economia monopolista¹⁵.

No pós-guerra, nas décadas de 1950 e 1960, irrompe a teoria do desenvolvimento, analisando-se quer o fenómeno do crescimento urbano, quer as questões do desenvolvimento regional desigual e da descentralização industrial.

A Teoria do Desenvolvimento Regional, de inspiração keynesiana, dentro da análise macroeconómica, cujas principais referências são Perroux (1967), Myrdal (1972) e Hirschman (1958), influenciou as políticas públicas de desenvolvimento regional no período que vai dos anos 50 a meados dos 70 do século XX. Esta teoria tem vindo, ao longo dos últimos anos, a tornar-se um importante ramo na análise do desenvolvimento económico (Nijkamp, 2013).

As ideias keynesianas postulavam que o livre funcionamento do mercado levava ao desemprego e ao crescimento das desigualdades económicas, sendo necessária a intervenção do estado, através de políticas compensatórias para sustentar a procura e promover o emprego. Essas ideias traduziram-se num esforço de planificação do desenvolvimento e o Estado, para atenuar as brechas das desigualdades regionais, recorrendo a políticas de industrialização diferenciadas, tanto setoriais quanto territorialmente, através do melhoramento de infra-estruturas, criação de incentivos fiscais e financeiros, subsídios, taxas e preços diferenciados para atrair empresas de outras regiões.

Por seu lado, Hoover, Isard, Greenhut, Perroux, teorizam sobre o equilíbrio geral e a localização, surgindo a teoria dos polos de crescimento (Condeso, 2012, p. 210).

Mas enquanto Greenhut não integra os custos dos transportes na sua teoria geral da localização, Henderson e Lefebvre, em 1958, têm o mérito de abandonar o custo zero do transporte, integrando-o no modelo como determinantes da localização e otimização da produção.

Para Lefebvre (1991), a localização ótima por si padronizada, maximiza a produção de bens finais sob o ponto de vista dos consumidores (Condeso, 2012, p. 210).

Isard, em 1956, considerando possível a substituição dos *inputs* de transporte e outros, introduziu, na análise económica, as economias de escala e de urbanização

Revelando a existência de certas regularidades nas variações de custos e de preços no espaço, uma vez que o custo do transporte é uma função da distância, o que influi no estudo

¹⁵ Sobre as limitações da sua conceção, ver os comentários de Richardson, H.-*Regional Economics: Location Theory, Urban structure and Regional Change*. Londres: 1969, p.108.

da economia da localização, diz Isard, que o padrão de distribuição espacial da indústria, dos centros de consumo e de produção de matérias-primas seria completamente arbitrário, do ponto de vista económico.

Perroux, em 1955, assenta o desenvolvimento na instalação de indústrias motoras chave, criadoras de pólos de crescimento regional, pela concentração de investimentos em pólos dispersores, interligados em rede. Em traços gerais, Perroux defendia que o crescimento é, inicialmente, concentrado em polos específicos, a partir dos quais se difunde para outros espaços, pelo que o crescimento de um país vai estar dependente do crescimento regional que, por sua vez, decorre do desempenho dos seus centros urbanos.

Por seu lado Myrdal, em 1957, cria a teoria da causação circular e acumulativa. Depois, aparecem estudos de análise *input-output*, a teoria da localização intra-urbana e os modelos urbanos de desenvolvimento.

Em meados dos anos 70 ocorreu uma mudança de perspetiva na política de crescimento e a gestão territorial passou a responder às regras de uma nova versão da teoria neoclássica, mais conhecida como neoliberalismo. Estes novos modelos, que atribuíam ao progresso tecnológico exógeno a fonte do crescimento económico, partiam da ideia otimista de que o livre mercado propiciava a convergência económica, isto é, se o progresso técnico se difundisse livremente seria possível que os países pobres crescessem mais rapidamente que os ricos.

Entretanto, sendo o crescimento de longo prazo associado ao progresso técnico exógeno, as possibilidades de políticas económicas para gerar crescimento do produto de longo prazo eram limitadas, cabendo ao Estado liberalizar a economia e desregulamentar o mercado de forma a assegurar o livre jogo das forças de mercado, ou seja, o Estado deveria assegurar o livre funcionamento do mercado e a ordem económica, monetária e fiscal sem aplicar políticas regionais ou setoriais específicas. Para superar os desequilíbrios inter-regionais não se requeria uma política específica, as políticas deveriam estar orientadas para ajudar o mercado, para que este pudesse conduzir à convergência.

Após a crise da década de 70, sobejamente analisada por especialistas de diversas áreas do conhecimento, as grandes alterações registadas na economia mundial são expressas pela emergência de processos complexos de reestruturação económica e de reconfiguração do quadro de relações que se estabelecem no seu seio (Feio, 1998, p.65).

Nessa época aparece a econometria espacial, a nova economia urbana pela mão de Paelinck e por sua vez, Sthör e Friedmann teorizam o sobre a divisão espacial do trabalho e a teoria do desenvolvimento autocentrado.

Na década de oitenta, Aydalot, Lacour, Camagni, Perrin dão relevo ao ambiente inovador, teoriza-se sobre a importância da introdução de novas tecnologias no espaço, com o aparecimento de políticas de apoio à utilização inovadora dos recursos endógenos (Condeso, 2012, p.211).

A partir do final dos anos 80, algumas evidências empíricas demonstravam que o livre jogo das forças de mercado não assegurava a convergência económica.

Um novo conjunto de modelos surge para explicar a divergência na evolução dos níveis de desenvolvimento. Estes modelos, denominados de crescimento endógeno (Romer; 1986, Barro, 1990, Lucas Jr., 1988), pressupõem que o crescimento depende de decisões endógenas, tomadas por agentes maximizadores de lucro associadas à acumulação de capital físico, capital humano e progresso técnico, os quais geram externalidades positivas.

Williamson (1985), Nelson e Winter (1982), e North (1993) salientam o papel das instituições e da sociedade civil e, Barro e Sala-I-Martin (1992), o das variáveis que permitem a convergência da renda associada aos modelos de crescimento endógeno.

Paralelamente ao desenvolvimento da teoria do crescimento endógeno foram articulados novos referenciais de política regional, associados aos novos fenómenos espaciais, para os quais as teorias tradicionais não apresentavam explicações satisfatórias. Isto é, ao mesmo tempo que a crise económica chegou às velhas regiões industriais fordistas da Europa e dos Estados Unidos (têxtil, siderurgia, exploração de minérios, indústria naval), surgiam regiões industriais prósperas (Vale do Silício na Califórnia, Rota 128 em Massachussets, Terceira Itália, Tecnopólos na Europa e no Japão), cujas fontes de dinamismo económico provinham das forças locais do próprio território.

Nenhuma das principais escolas de economia explica adequadamente os acontecimentos e mudanças das duas últimas décadas e, à medida que esses principais paradigmas ficaram como que sitiados, houve um avanço nas revisões, reformulações e perspetivas alternativas propostas. O estudo destas regiões deu origem a várias tentativas de reconstrução teórica, as quais, apesar de não possuírem o *status* de teoria, tratam de marcos conceituais que sugerem ideias e argumentos em torno dos problemas de crescimento e desenvolvimento económico.

Na última década do século passado, afirma-se a economia da inovação e a economia com preocupações de autosustentabilidade ambiental, valorizando-se a degradação ambiental e as diferenças nas dotações territoriais em fatores imateriais de desenvolvimento, com teorização sobre o reforço da base local do desenvolvimento e afirmam-se políticas de apoio à ciência, ao ambiente e à cultura, tidos como fatores de desenvolvimento (Condeso, 2012, p. 211).

Em relação à inovação tem-se realçado o papel da aprendizagem por interação e o caráter localizado do processo inovativo, associado a procedimentos de aprendizagem específicos e na importância do conhecimento tácito (Cooke & Morgan, 1999).

A Nova Geografia Económica ou Teoria da Localização, desenvolvida nos anos 90, com o objetivo de perceber porque é que algumas regiões parecem atrair um nível desproporcionado de atividade económica, sugere que as atividades económicas não são igualmente distribuídas pelo espaço e que, por isso, as regiões urbanas funcionais são unidades naturais de análise económica e não os países (Fujita, Krugman & Venables, 1999).

Esta teoria tenta explicar porque é que as atividades económicas se concentram em certas regiões e não noutras, apresentando como argumentos as inter-relações entre três variáveis que são o aumento dos lucros devido às economias de escala, os custos de transporte e a procura de bens manufaturados (Head & Mayer, 2004).

O modelo sugere que, depois do processo de *clusters* se ter iniciado, terá tendência para se reforçar através de atração de mais empresas. A razão é que a aglomeração, devido a economias externas, resulta em condições de oferta e procura que são melhores num *cluster* do que numa região e, por isso, promove o crescimento de empresas e a atração de novas empresas. Implicitamente, o modelo assume que as regiões têm uma quantidade suficiente de oferta de potenciais empreendedores que irão estabelecer novas cadeias de produtos e novas empresas

Economistas neoclássicos, como Paul Krugman (1991, 1994, 1996, 2009), tem enfatizado os ganhos crescentes resultantes da aglomeração. Krugman (1991) refere que a teoria económica não considerava as questões espaciais, uma vez que a sua análise incidia numa estrutura de mercado baseada na concorrência perfeita e nos rendimentos constantes e de escala.

O interesse pela aglomeração refletiu-se em inúmeros trabalhos sobre o desenvolvimento endógeno, com destaque nos distritos industriais, inicialmente como forma espacial de produção pós-fordista e, posteriormente, como conceito associado ao desenvolvimento económico (Becattini, 1997). Estes trabalhos têm contribuído para uma nova ênfase na região como um vínculo de interdependências não intercambiáveis (Storper, 1995, 1997), nos textos sobre o meio inovador (Maillat, Crevoisier, & Lecoq, 1993, Camagni, 2002), no capital e nas redes sociais (Putman, 1995; Granovetter, 1985) e na economia da proximidade (Torre & Rallet, 1995).

Entre outras teorias, Benko (1999) aborda também a da base económica, de cariz Keynesiano, que surge na mesma época para mostrar que o crescimento resulta da

dinâmica promovida pela exportação a cargo de sectores básicos que geram efeitos multiplicadores em sectores não básicos (como o comércio ou o sector financeiro, por exemplo), ou seja, o crescimento de uma região só é possível através da exportação. O autor destaca ainda o aparecimento e evolução do conceito de desenvolvimento local, a par da ascensão da importância desta escala, na sequência da crise do modelo fordista, em que o desenvolvimento era pensado pelo Estado central, do abandono da teoria dos pólos de crescimento e do surgimento de um novo modelo de organização industrial, baseado em unidades produtivas de alta tecnologia, espacialmente concentradas e indutoras de desenvolvimento (local) (Ferreira, 2011, p.42-43).

Em contraste com os modelos de crescimento/desenvolvimento económico keynesiano e neoclássico, que consideravam o território como um cenário do desenvolvimento, os novos modelos propõem uma alternativa ao desenvolvimento centrado no território como fator estratégico de desenvolvimento. Tal conceção de desenvolvimento é claramente diferente, tanto da posição que confia nas forças de mercado (a mão invisível), como da postura do planeamento centralizado e sua plataforma burocrática de instrumentos e recursos organizados verticalmente, a partir das instituições públicas centrais, para promover processos de desenvolvimento (Albuquerque, 2001).

Com a formulação de numerosas teorias, em torno dos grandes temas que sustentam a afirmação de uma Geografia Económica ou de uma Economia Geográfica, a nível mundial e simultaneamente regional, ocorreu o que Gaudard (1987, p. 74) designou de *spatialisation de la théorie économique*. O autor refere-se ao conceito de região económica, à qual associa determinadas características como a contiguidade, a coerência e a diferenciação (no contexto envolvente), defendendo que, qualquer alteração que se verifique no espaço económico, altera a configuração das próprias regiões.

Esta ascensão da economia regional, inserida na globalização, é acompanhada do aparecimento de geógrafos regionais (Benko & Lipietz, 2000, p. 10), para os quais o crescimento industrial das regiões mais dinâmicas, os novos distritos industriais, é conforme com o novo modelo de desenvolvimento que sucedeu ao fordismo. As debilidades deste modelo de desenvolvimento, adotado no pós 2ª guerra, e baseado na produção/consumo de massa, em grandes organizações produtivas (a grande empresa multinacional), na exploração excessiva e pouco criteriosa dos recursos, foram comprovadas pela crise da década de 70. A partir daí, o modelo que se impõe assenta na especialização e na flexibilidade (tecnológica, da mão-de-obra...),

inerentes inicialmente a unidades produtivas de reduzida dimensão (a pequena e a média empresa) (Ferreira, 2011, p.44).

Além disso, a complexidade dos novos fenómenos espaciais impôs a necessidade de uma perspetiva interdisciplinar na análise da problemática regional. Assim, juntamente com os aspetos económicos, passaram a ser fundamentais na explicação do desenvolvimento regional, a cultura, o comportamento da sociedade civil, a organização da produção e das instituições e as novas formas de competição e colaboração (Diniz, 2000).

Isto porque estima-se que a 1% de aumento dos níveis médios de qualificação inicial na população possa corresponder um crescimento entre 1 e 3% do PIB *per capita*, e que a um aumento de 1% nos níveis médios de literacia está associado um crescimento de 2,5% na produtividade do trabalho e de cerca de 1,5% no PIB (Tessaring & Wannan, 2004). Contudo, sabe-se também que a associação entre todo o tipo de qualificações e crescimento económico, não é linear. Parece-nos, portanto, que é fundamental considerar-se a relação dialética entre o sistema educativo ou formativo (as qualificações, o saber) e o sistema produtivo, ele próprio gerador em si de conhecimento e saber e impulsionador ou obstáculo à aplicação do saber. A consciência de que as pessoas são cada vez mais o recurso estratégico das organizações pressupõe que se invista nas condições de trabalho e na sua formação, acreditando que o bem-estar social das empresas é também determinante do seu sucesso (Neves *et al*, 2007)

Por último, dada a crescente escassez de mão-de-obra altamente qualificada nas regiões industrializadas (Audretsch & Belitski, 2013) verifica-se uma competição mundial por pessoas talentosas, especialmente entre empresas localizadas no número limitado de regiões globais (Moutinho, Au-Yong-Oliveira, Coelho, & Manso, 2016). Flórida (2002; 2004)

4.4 Teoria do Desenvolvimento Regional Endogeno

*A educação é o único caminho para emancipar o homem.
Desenvolvimento sem educação é criação de riquezas apenas para
alguns privilegiados.*

Leonel Brizola

Para estudarmos o desenvolvimento de uma região, não podemos esquecer a dinâmica de formação da produtividade crescente, ou seja, a necessidade de formação de excedentes, isto porque a quantidade de riqueza gerada deverá ser maior que a quantidade de riqueza gasta.

Nesse sentido, o conceito de espaço que emerge entre o final dos anos 70 e o início dos anos 80 do século XX, surge associado ao esgotamento da visão funcionalista do desenvolvimento, levando ao surgimento de uma nova corrente, dita territorialista ou do desenvolvimento endógeno.

A teoria do desenvolvimento endógeno é uma interpretação baseada nas contribuições que economistas clássicos e contemporâneos fizeram. Em particular, as contribuições de Schumpeter (1934) e Kuznets (1966) sobre formação de capital, mudança tecnológica e aumento de produtividade; as de Marshall (1890, 1919) e Rosenstein-Rodan (1943) sobre organização da produção e rendimentos crescentes; as de Perroux (1955) e Hoover (1948) sobre pólos de crescimento, desenvolvimento urbano e economias de aglomeração; as de Coase (1937) e North (1990) sobre o desenvolvimento de instituições e a redução de custos de transação. A partir desta perspectiva desenvolveu-se a discussão do crescimento sustentado da produtividade no campo do progresso económico e social.

A teoria do desenvolvimento endógeno é uma interpretação que não necessariamente colide com abordagens mais convencionais do desenvolvimento, mas, ao contrário, as suas bases teóricas e as suas propostas permitem a compatibilidade com outras visões de desenvolvimento. Além do mais, é uma conceitualização que muda como a realidade económica e a investigação.

Nem devemos esquecer que “Ante todo, se trata de una interpretación que permite establecer con claridad la distinción entre crecimiento y desarrollo, al argumentar que cuando se habla de desarrollo no se hace referencia a cambios mas o menos rutinarios, que promueven el aumento de las magnitudes económicas, sino que se hace referencia a procesos que suponen una transformación radical de todos y cada uno de los mecanismos y fuerzas del desarrollo. Además, permite explicar como la interacción de estas fuerzas facilita el surgimiento de rendimientos crecientes y, por lo tanto, el desarrollo sostenible”. (Vázquez, 2007, p.205).

Esta nova corrente de desenvolvimento regional surge como o resultado da crise da conceção funcionalista, incapaz de explicar as estruturas produtivas crescentemente complexas presentes em distintos territórios, bem como a reestruturação do sistema económico que se foi impondo, a partir da crise do modelo fordista de produção, declarada no início dos anos 70. Esta incapacidade de explicar inúmeras alterações levou à rutura com a teoria tradicional do crescimento, de Solow, na qual o crescimento teria por base a ideia de que o volume de produção era função de três fatores, recursos naturais, capital e trabalho e, para obter uma variação da produção era necessário haver uma soma de pequenas

variações dos três fatores, que podiam ser medidos por coeficientes chamados de produtividades marginais dos fatores.

Estas alterações, tanto as sectoriais, de que se destaca o surgimento de novos comportamentos em matéria de mobilidade espacial dos recursos, como as que se prendem com o ordenamento do território, com expressão na reversão de certas hierarquias espaciais decorrente da emergência de novas regiões industriais, deram sustentação a este reclamado protagonismo do espaço e aos modelos de desenvolvimento endógeno local (Mailat, 1995).

Concluindo, o ponto central da rutura da velha teoria com a nova teoria está no fato de substituir a sentença dos rendimentos constantes em favor dos rendimentos crescentes de escala. A partir disso, fatores antes considerados exógenos ao processo, como capital humano, conhecimento, informação, pesquisa e desenvolvimento etc., passam a dividir o mesmo espaço com os tradicionais capital e trabalho, na composição da função de produção agregada.

Deste modo o Desenvolvimento Endógeno consiste em endogeneizar uma série de variáveis anteriormente exógenas (tais como o capital humano, o meio-ambiente, etc.), de modo a gerar rendimentos crescentes.

Esta nova teoria defende que o desenvolvimento de regiões industriais depende da sua dinâmica interna, depende das iniciativas empresariais locais, criando uma identidade regional própria, cultural, política e económica (Sengemberger & Pike, 1999), integrando, através das instituições locais os atores-chave (empresas, associações, sindicatos, bancos) e todos os grupos que participassem dos esforços de desenvolvimento regional.

Até porque o retorno económico decorrente do aproveitamento dos recursos da região depende da habilidade das empresas locais de se apropriarem das rendas geradas e da medida em que os consumidores valorizem as características da região que estão associadas a esses produtos (Cadima & Freitas, 2003).

Deste modo, a sua principal característica é a ampliação da base de decisões autónomas por parte dos atores locais, colocando nas mãos destes o destino da economia local ou regional, caracteriza-se por ser realizado de “baixo para cima”, ou seja, partindo das potencialidades socioeconómicas originais do local, no lugar de um desenvolvimento estruturado de “cima para baixo”, isto é, partindo do planeamento e intervenção conduzidos pelo Estado nacional (Amaral, 1996).

Considerar que o sistema produtivo dos países cresce e transforma-se utilizando o potencial de desenvolvimento existente nos territórios, sobre o controle das comunidades locais, mediante os investimentos concretizados pelas empresas e entidades públicas, tendo

por como objectivo final, a melhoria do nível de vida da população desses mesmos territórios, é sem dúvida um cânone (Stöhr, 1981; Vázquez, 1999).

Sendo um modelo de desenvolvimento “a partir de baixo” ou “endógeno”, sustenta a ideia de que o desenvolvimento económico é “um processo de crescimento e mudança estrutural, liderado pela comunidade local, que mediante a utilização do potencial de desenvolvimento existente no território conduz à melhoria do bem-estar da população” (Vázquez, 1999, p.52). De acordo com o autor, esta definição recolhe contribuições tão díspares, do ponto de vista metodológico, como são as de Coffey e Polèse (1984 e 1987) e as de Stöhr (1981 e 1984). Arocena (1995) acrescenta que o desenvolvimento endógeno é um processo em que o social se integra com o económico, ao conceber o local como um espaço no qual as iniciativas dos diversos sectores da sociedade organizada se tornam realidade, adquirindo uma dinâmica comum. Esta dinâmica resulta do facto das decisões de investimento tomadas pelos atores públicos e privados se orientarem para resolver os problemas locais, os das empresas e os da sociedade.

O modelo proposto apresenta, assim, as seguintes características (Stöhr, 1981; Vázquez, 1988 e 1999):

- 1) o território é um agente de transformação social e não um mero suporte físico dos recursos e das atividades económicas, já que as empresas e os demais atores do território interatuam, organizando-se para desenvolver a economia e a sociedade;
- 2) o desenvolvimento potencial de uma área depende dos seus próprios recursos (trabalho, capital e recursos naturais), estendendo-se o conceito de recursos às diferentes dimensões da qualidade de organização socio-comunitária (mobilização política, coesão das estruturas socio-comunitárias, solidariedade social, participação cultural, etc.);
- 3) oferece uma perspetiva, além de territorial (e não funcional), microeconómica (e não macroeconómica) e de produto (e não sectorial);
- 4) mostra-se relevante o protagonismo e atuação das administrações públicas, sobretudo da local, mas também da regional e central;
- 5) é necessária a atuação conjunta dos agentes públicos e privados, através de uma “interação coletiva”.

O paradigma do desenvolvimento endógeno consiste, portanto, de acordo com Vázquez (1999):

- aproximação territorial ao desenvolvimento, passando o território a ser entendido como um recurso de dimensões múltiplas, ao refletir as interdependências entre fatores ambientais, económicos, sociais e culturais;
- aproximação de baixo para cima, na medida em que considera que os agentes locais desempenham um papel central na definição, execução e controlo da política de desenvolvimento;
- uma interpretação orientada para a ação, ao impulsionar as comunidades locais a lançar iniciativas que lhes permitem enfrentar os desafios e problemas decorrentes do aumento da concorrência e da reestruturação produtiva, utilizando o potencial de desenvolvimento existente no território.

Na mesma linha, Garofoli (1992) refere que o desenvolvimento endógeno pode entender-se como:

1. a capacidade de transformar o sistema socio-económico;
2. a capacidade de reagir aos desafios externos;
3. a promoção da aprendizagem social;
4. a habilidade de introduzir formas específicas de regulação social a nível local que facilitem as características supracitadas.

Percebe-se que o conceito de desenvolvimento integre as dimensões social e económica e que a dimensão territorial surge, não só pela ancoragem espacial dos processos organizativos e tecnológicos, mas, igualmente, pela circunstância de qualquer localidade ou região se oferecer como o resultado de uma história que foi configurando o seu desenvolvendo económico, cultural e institucional (Cadima & Freitas, 2003).

Para Vázquez Barquero (1999), existem duas dimensões no desenvolvimento regional endógeno, a primeira, económica, na qual a sociedade empresarial local utiliza a sua capacidade para organizar, da forma mais produtiva possível, os fatores produtivos da região e, a segunda sociocultural, onde os valores e as instituições locais servem de base para o desenvolvimento da região.

Refere ainda que “Dado o caráter não substituível da capacidade empresarial e das inovações no crescimento económico, o processo de desenvolvimento somente pode ser possível num desenvolvimento sociocultural que premie o espírito empreendedor, confie nos valores e nas energias locais, valorize positivamente a mudança, estimule a concorrência e aceite o risco. De qualquer forma, o desenvolvimento necessita criar seu próprio ambiente cultural, seja de forma espontânea, seja induzida, a partir da atuação dos agentes públicos e/ou privados” (Vázquez, 1999, p. 234).

O mesmo autor, defende, adicionalmente, que as cidades médias são o espaço preferido de configuração dos sistemas produtivos locais, já que neles se concretizam as economias externas e se produzem as condições que favorecem a redução dos custos de transação entre as empresas e as organizações locais. O caráter endógeno do desenvolvimento não quer dizer que este modelo seja autocentrado na própria região ou no local, com tendências ao isolamento, pelo contrário, o desenvolvimento endógeno deve ser entendido como um processo de transformação, fortalecimento e qualificação das estruturas internas da região. Romer (1994) afirma que crescimento económico é um resultado endógeno de um sistema económico, e não o resultado de forças que afetam a partir do exterior.

Como consequência da transferência de recursos das atividades tradicionais para as modernas, do aproveitamento das economias externas e da introdução de inovações, pretendendo o aumento do bem-estar da população da cidade, da localidade ou da região que o gera, surgem os processos de crescimento e de transformação estrutural que se desenvolvem nesta perspetiva (Garofoli, 1983; Maillat, 1995; D'Arcy & Giussani, 1996). Podemos então referir, que utilizando o potencial de recursos e de inovação disponíveis no território, dependente da estrutura social e cultural e dos códigos de conduta da comunidade humana sediada nesses territórios, que o favorecem ou limitam e, em todo o caso, lhe dão o seu formato singular, assim se desenrola e organiza o seu crescimento em torno da expansão e transformação das atividades pré-existentes

As iniciativas de política deverão tirar partido da rede de solidariedades locais e da capacidade de concertação existente, responsabilizando operadores económicos, agentes sociais e decisores políticos, na perspetiva não apenas da solidez dos processos de afirmação económica, mas igualmente do ponto de vista da capacidade de internalização da riqueza gerada. Essa rede de solidariedade é atingível se for produzida partindo da identidade subjetiva da comunidade territorial e as políticas forem compreendidas como, tendo por atores e destinatários finais, essa mesma comunidade (Bruger, 1984; Cardoso & Ribeiro, 2002; Padin, 2004).

Sem sistematização concreta, podemos entender como uma forma flexível de regulação do ajuste, a política de desenvolvimento local, cujo êxito ficará a dever-se à sua capacidade para orquestrar a estruturação territorial das atuações e a cooperação dos agentes públicos e privados (Padin, 2004).

Pelo que, no centro da política de desenvolvimento local estão as ações destinadas a melhorar a organização e a gestão do desenvolvimento nas cidades e territórios, de forma a

possibilitar uma resposta eficiente aos problemas e desafios atuais (Aghon, Albuquerque & Cortés, 2001).

Como refere Vázquez (2007, p. 202)

Las demandas de nuevas formas de organización y de gestión de las políticas han generado una nueva aproximación a la programación económica, basada en la negociación y el acuerdo entre los actores con intereses en el territorio, que progresivamente se ha ido institucionalizando, desde principios de los años noventa, no sin tensiones entre las administraciones centrales, las administraciones locales y las regionales. La planificación estratégica territorial se ha convertido, así, en los últimos años en un instrumento de gran valor para racionalizar la toma de decisiones y la gestión en las ciudades y regiones, con múltiples ejemplos como Rosario y Córdoba en Argentina, o en ciudades y regiones de Marruecos, Túnez y Libia, en donde se crearon las Agencias de Desarrollo Económico Local, animadas por el PNUD y la OIT, sobre la base de planes estratégicos (Canzanelli, 2003).

Neste contexto, o papel do Estado, dentro dos novos paradigmas de desenvolvimento local/regional, deve estar voltado para o Estado local, visto que este possui maior vantagem sobre o Estado central, pela sua proximidade aos utilizadores finais dos bens e serviços, podendo captar melhor as informações e manter uma interação, em tempo real com produtores e consumidores. Tentando criar um ambiente mais favorável às regiões, para que possam enfrentar os desafios da competição e os avanços tecnológicos e deixando de parte as políticas de incentivos fiscais e de subsídios indiscriminados para indústrias ou empresas, os governos desempenham um papel preponderante na criação de uma política regional potenciadora de inovação, de aprendizagem e partilha (Galvão, 1998; Bramanti, 1999).

Verifica-se, também, que os investimentos em infra-estruturas, realizados pelo Estado em determinada região são fundamentais para a criação de aglomerações de atividades e externalidades positivas para o capital privado (redução dos custos de transação, transporte, produção, acesso a mercados), mas não são suficientes para desenvolver um espírito dinâmico de endogeneização do excedente local.

Pelo que foi referido, verifica-se que o desenvolvimento é, acima de tudo, um processo territorial em que a capacidade do empreendedor inovador é a força motriz de suporte dos processos de transformação da economia e da sociedade.

Fua (1994), considera que o que realmente é decisivo e duradouro para o desenvolvimento sustentável são os fatores para determinar a competência espacial do território, entre os quais a capacidade de organização, a qualificação da força de trabalho, a instrução da população,

os recursos ambientais e o funcionamento das instituições. O desenvolvimento é, além disso, um processo difuso no território e é apoiado não apenas em fatores económicos, mas também nos fatores sociais e culturais do território. Nesse sentido, Becattini (1997) refere que as empresas não são seres isolados que trocam produtos e serviços em mercados abstratos, mas são localizadas em territórios específicos e fazem parte de sistemas produtivos integrados na sociedade local. Aydalot (1985) acrescenta que os territórios que mostram um maior dinamismo são aqueles cujos processos de desenvolvimento são caracterizados para a flexibilidade do sistema produtivo, a capacidade inovadora das suas organizações e a diversidade económica e cultural.

Face ao exposto, como tentamos retratar na figura 4.2 são inúmeras as relações que incidem sobre o território, afetando a sua competitividade de uma forma dinâmica.

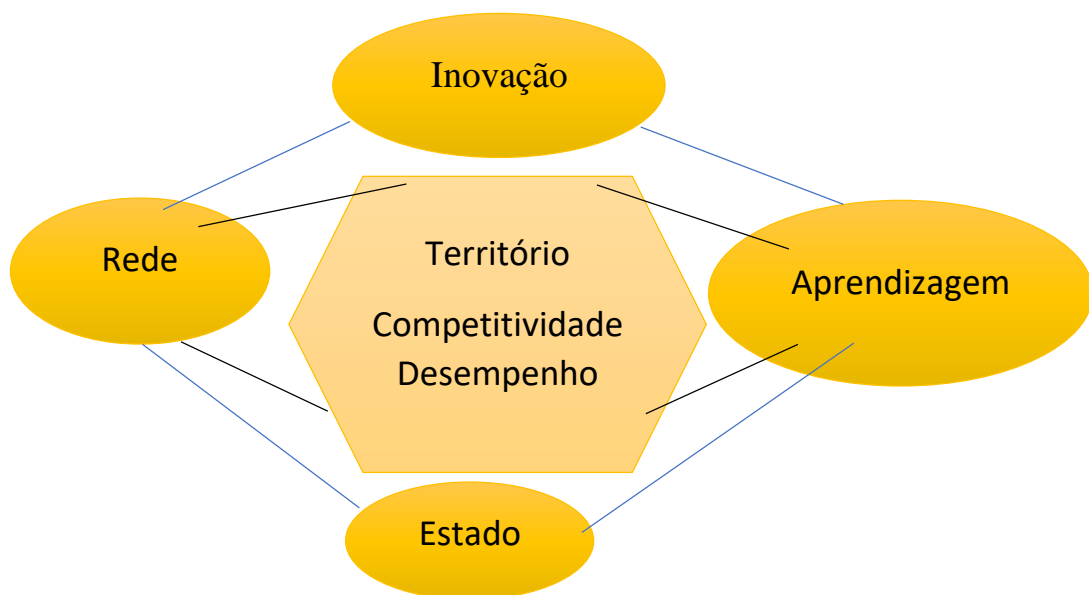


Figura 4. 2 - Fatores de competitividade e desempenho do território [Fonte: Elaboração própria, com base em Bramanti, 1999]

Como observado acima, há uma variedade de visões e abordagens sobre o significado da endogeneidade dos processos de desenvolvimento. Mas como Boisier (2003) refere, a endogeneidade na essência consiste na capacidade do território para preservar e investir os benefícios no território e promover o progresso tecnológico do tecido produtivo baseado no sistema de inovação territorial. A abordagem evolutiva do desenvolvimento endógeno também argumenta que as transformações dos fatores económicos, sociais e institucionais são possíveis, se os recursos usados em projetos de investimento tiverem impacto sobre as forças de desenvolvimento, favorecendo o aparecimento de retornos crescentes. A

abordagem estratégica, por outro lado, associa desenvolvimento endógeno a iniciativas que surgiram espontaneamente em cidades, regiões e países durante as últimas décadas, como resposta dos atores locais aos problemas e desafios apresentado pela globalização e, em particular, pelo aumento do desemprego, e pobreza crónica.

Dado que, durante as últimas décadas, as administrações centrais lidaram acima de tudo com questões macroeconómicas, os atores locais assumiram a função de tornar o sistema produtivo mais eficiente, promovendo a equidade e bem-estar dos cidadãos e melhorando a qualidade de vida da população, através da execução de projetos de desenvolvimento. Nesse sentido, como refere Arocena (2001), o desenvolvimento endógeno seria um processo que combina sustentabilidade económica com social, já que os atores públicos e privados desenvolvem as decisões investimento, não só para melhorar a produtividade e a competitividade das empresas, mas também para resolver problemas e melhorar o bem-estar da sociedade.

A abordagem do desenvolvimento humano, por sua vez, confere ao desenvolvimento endógeno uma nova dimensão, quando argumenta que é um processo culturalmente sustentável em que as capacidades e a criatividade da população são a base sobre a qual que o processo de acumulação e progresso das localidades e territórios é apoiado e sustenta que o homem é o beneficiário do esforço de transformação económica e social. O desenvolvimento endógeno é, desse ponto de vista, a expressão da capacidade de cidadãos escolherem livremente o seu projeto de vida e, assim, o caminho da mudança e transformação da economia e da sociedade.

Atualmente, a discussão sobre o desenvolvimento endógeno passa por um momento de grande criatividade, especialmente em países emergentes e de desenvolvimento tardio. Os desenvolvimentos teóricos receberam um novo impulso com obras como as de Schmitz (1995), Altenburg e Meyer-Stamer (1999), Boisier (2003), Pietrobelli e Rabelotti (2006), Scott e Garofoli (2007), Wang (2007) ou Rasiah (2007). Por seu turno, as políticas desenvolvimento endógeno recebem forte apoio de organizações internacionais como a OCDE, a União Europeia, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), a OIT, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e o Banco Mundial.

Concluindo, de acordo com o acima exposto, a política de desenvolvimento endógeno cumpre uma função relevante nos processos de desenvolvimento económico, pois atua como catalisador dos mecanismos e forças do desenvolvimento na acumulação de capital, através de iniciativas locais: facilita o desenvolvimento e a criação de negócios e redes de negócios, promove a disseminação de inovações e conhecimento, melhora o desenvolvimento urbano

e estimula a dinâmica do tecido institucional. Isto é, a política de desenvolvimento endógeno propõe-se agir de forma combinada em todos os mecanismos e forças de desenvolvimento, tentando criar e melhorar os efeitos sinérgicos entre eles, de tal forma que as condições para o crescimento sustentado sejam produtivas e estimulem o desenvolvimento sustentável de cada localidade ou território (Vázquez, 2005).

4.5 A Competitividade Regional

A prosperidade nacional cria-se, não se herda. Não surge dos bens naturais de um país, da sua mão de obra, das suas taxas de juro, do valor da sua moeda, como afirma com insistência a economia clássica.

Michael Porter

A competitividade nacional e regional é um ramo da teoria económica que analisa os factos e políticas que moldam a habilidade de uma nação ou região para implementar e manter um ambiente económico que permita, de modo sustentado, criar valor para as empresas e prosperidade para a população. O conceito subjacente a prosperidade refere-se a um conjunto entre o nível (objetivado pelo rendimento individual) e a qualidade de vida (Garelli, 2006).

A OCDE (1990, p.11) refere que a competitividade internacional de um país é o conjunto e o grau em que, sobre condições de mercado livre, este produz bens e serviços que superam os testes dos mercados internacionais, assim como mantém e expande o rendimento dos seus cidadãos ou, noutros termos, a capacidade que as empresas, as indústrias, as regiões, as nações e as regiões supranacionais têm de gerar, quando expostas a concorrência internacional, níveis de rendimento e de emprego relativamente elevados. A competitividade é a base do nível de vida de uma nação, por outro lado é fundamental para a expansão das oportunidades de emprego e para que um país possa cumprir com os seus compromissos internacionais. A capacidade de oferecer espaços diferenciados para funções é um argumento de competitividade do país ou região.

Scott e Lodge (1985), referem que a habilidade de um país (região) para produzir ou distribuir bens e serviços no mercado internacional, que sejam preferidos aos bens e serviços produzidos noutros países (regiões), resultando daí uma melhoria nas condições de vida da população, é a competitividade territorial.

Das várias definições de competitividade, Martin (2011), num estudo sobre os fatores de competitividade regional, definiu a competitividade regional como a capacidade de uma região para gerar níveis suficientes de exportação que sustentem níveis crescentes de rendimento e de pleno emprego para a população residente, mas (como Porter e Krugman salientaram) a produtividade das atividades económicas locais é também crucial.

Podemos assim dizer que a competitividade regional e o empreendedorismo eficiente são duas faces da mesma moeda, assim como localidade e globalidade o são numa rede aberta (Nijkamp, 2013). Por tal, a inovação e o empreendedorismo são olhados como fatores chave para um crescimento económico elevado numa economia competitiva (Suarez-Villa, 2000; Acs, 2002).

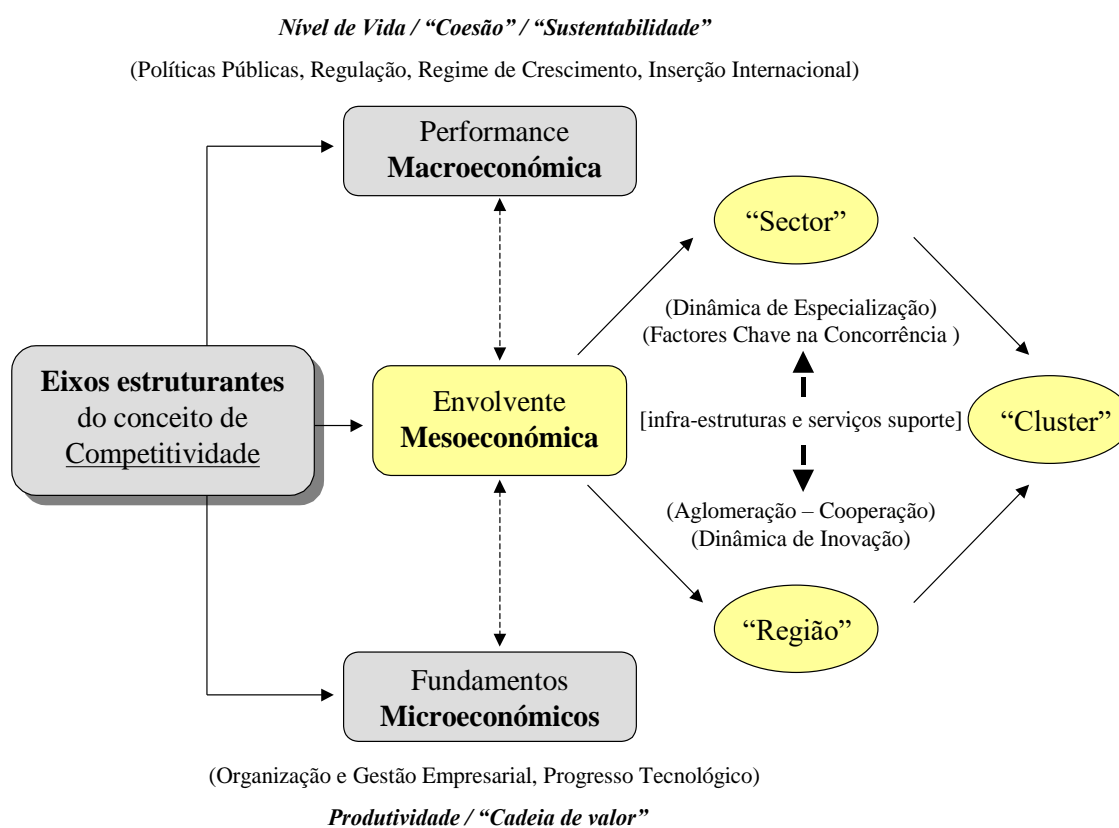


Figura 4. 3 - Os eixos estruturantes do conceito de competitividade [Fonte: Mateus & Associados, 2005]

Nesta definição, está presente o nível de análise que privilegiamos no nosso estudo, o nível regional, daí que nos pareça fundamental abordar, ainda que de forma superficial, este conceito, tendo em conta que, o Efeito Fronteira e o desenvolvimento regional estão intimamente ligados à competitividade das regiões, a sua competitividade consolida-se em função da qualidade da sua envolvente imediata (território, recursos humanos, instituições e

a sinergia entre estes aspetos), a qual é particularmente sensível às políticas de desenvolvimento regional em geral e à política industrial em particular.

Assim sendo, a competitividade de uma nação depende da capacidade da sua indústria em inovar e melhorar, se o conceito de empresa competitiva é claro o de nação competitiva não o é (Porter, 2003).

Como depreendemos a definição de competitividade, embora longe de consensual, não fica completa se não lhe adicionarmos uma vertente relacionada com a sustentabilidade e a qualidade de vida. Com efeito, a sociedade global dos dias de hoje adotou novos conceitos e valores como os da sustentabilidade e responsabilidade social (a nível económico, social e ambiental), da ética nos negócios e da transparência nos processos de decisão política. Estes valores não são incompatíveis com a competitividade e impõem, em alguns casos, novo equilíbrio entre a competitividade de curto prazo e a de longo prazo, condicionando, por exemplo, a utilização abusiva de recursos naturais ou impondo custos de proteção social que visam contrariar a exclusão e reforçar a coesão (Neves *et al.*, 2007)

Para a Comissão Europeia (2016), a competitividade regional está relacionada com a capacidade de atingir, de forma sustentável, elevadas taxas de emprego de qualidade, bem como um nível de vida cada vez mais elevado, proporcionando às populações boas oportunidades económicas numa economia cada vez mais globalizada.

Assim sendo, a competitividade regional é encarada como a capacidade das regiões em proporcionar simultaneamente, condições de sucesso empresarial (medido através da participação das empresas no mercado global) e um alto nível de vida à população (Fagerberg *et al.*, 2004).

Por tal, as regiões estão cada vez mais a ser olhadas como importantes nós de produção, consumo, comércio e de tomada de decisões e desempenham um papel de relevo na forma global da produção e transporte. A competitividade ganha-se, portanto, pela capacidade de satisfazer mercados cada vez mais exigentes e sofisticados. Por vezes, ganha quem vai à frente na inovação e inova primeiro, isto é, entra primeiro no mercado. Outras vezes, ganha o imitador que chega em segundo, mas consegue melhorar, ou pelo menos igualar, a inovação nos produtos (bens ou serviços), compensando a sua chegada atrasada com inovação na produção, na distribuição ou na organização logística das cadeias de abastecimento e distribuição (Neves *et al.*, 2007).

Sendo assim, a distinção entre as regiões advém da sua localização, a qual resulta em diferentes condições de acesso aos mercados, porque proporcionam diferentes condições para as atividades humanas e porque possuem recursos naturais específicos e não replicáveis.

As unidades territoriais (região, país, região supranacional) competem entre si, rivalizando na oferta de condições para captação de investimento, instalação de novas empresas e atração de recursos humanos qualificados. Por outro lado, quanto mais dinâmico e desafiador fôr o ambiente doméstico, maior será o êxito dos países em determinados setores (Porter, 2003). Considerando que a localização é uma fonte de competitividade empresarial, significa que não podemos dissociar a empresa da região onde ela se insere. Por seu lado, a vantagem competitiva é gerada e localizada através de um processo localizado, uma vez que os fundamentos da competição se deslocam cada vez mais para a criação e assimilação do conhecimento.

Por tal, há que perceber quais são os fatores de atratividade que uma região pode oferecer para que as empresas aí se instalem e de que modo esses fatores podem, ou não, ser acentuados pela atividade conjunta de todos os atores regionais.

O acréscimo da concorrência que se faz hoje sentir nos mercados globais arrasta, portanto, a importância da competitividade como fator determinante do desenvolvimento das atividades económicas e sociais dos países e, dentro destes, dos seus espaços subnacionais ou regionais. No mundo globalizado, a concorrência e a competitividade tendem, portanto, a aumentar e, em consequência, parece existir hoje uma mudança fundamental nos fatores que promovem a competitividade (Neves, Zorrinho, Laranja & Grilo, 2007).

Contudo é hoje consensual, que o desenvolvimento de uma determinada região passa, não só, pelo capital humano, capital financeiro e capital físico, mas também pelo capital social, visto que, o sucesso das comunidades resulta de uma rede de indivíduos em comunidade.

O capital social, ao contrário do capital físico (maquinaria e equipamento), capital financeiro e capital humano, é grátis, não requer recursos naturais, nem máquinas, nem tijolos, nem trabalho pago, sendo construído através de incontáveis decisões de indivíduos (Wilson, 1997).

Este conceito de capital social introduzido por Putnam assume duas formas: uma corresponde aos laços internos, no interior de um lugar/comunidade (*bonding capital*); a outra decorre das ligações ao exterior, entre lugares/comunidades (*bridging capital*) (André, 2002).

O *bridging capital* está particularmente ligado à cooperação, quer entre as cidades, quer entre a cidade e o campo, já que este não só produz uma atmosfera que conduz a atividade económica, mas providencia a vontade cultural para resolver problemas colaborativamente (Espon, 2003). Concluindo esta nossa ideia, o que pretendemos afirmar é que o processo de desenvolvimento das regiões, passa também pela integração e participação dos cidadãos

locais no mesmo, sendo para tal necessário, que estes assumam múltiplas pertenças que se traduzem em identidades complexas e multifacetadas, ricas na ótica da constituição ou fortalecimento dos diversos tipos de redes (André, 2002).

Por seu lado, Trabold (1995) considera que a competitividade de uma região assenta em quatro pontos fundamentais que são a habilidade para ganhar, a habilidade para vender/exportar, a habilidade para atrair empresas e a habilidade para ajustar. Estes parâmetros hierarquizam-se através de um sistema piramidal em que o objetivo final, habilidade para ganhar, depende dos outros fatores e constitui o principal indicador de competitividade regional. (Alberto & Ferreira, 2008).



Figura 4. 4 - A hierarquia da competitividade regional [Fonte: Elaboração própria com base em Trabold (1995)]

Este indicador depende do número e tipo de empresas (habilidade para atrair), da sua inserção no mercado (habilidade para vender) e da sua flexibilidade, ou seja, do modo como se adequam às alterações de mercado e como usufruem das novas oportunidades (habilidade para ajustar). Deste modo, a região ganhadora é aquela que produz mais e gera um maior rendimento sendo a habilidade para ganhar objetivada através do produto interno bruto regional *per capita* (Reiljan *et al.*, 2000).

Por seu lado, Porter (2003) refere que o único conceito significativo de competitividade no nível nacional ou regional é a produtividade, associando a competitividade com o nível de eficiência de um país.

O principal objetivo de um país consiste em proporcionar um padrão de vida elevado e crescente aos seus cidadãos e esse só se alcança com a produtividade com que o trabalho e o capital atuam, dependendo tanto da qualidade e das características dos produtos como da eficiência com que são produzidos. Sendo assim, o principal determinante a longo prazo do padrão de vida de uma nação ou região é a produtividade, causa determinante da renda *per capita*. Esta determina os níveis de salários, quando falamos em produtividade dos recursos humanos, e o retorno dos capitais, quando falamos em produtividade de aplicações de capital.

Exprimindo a capacidade de uma comunidade de um determinado território em assegurar as condições económicas do seu desenvolvimento sustentável, apresenta-se como uma realidade categorial plurifacetada e plurideterminada (Lopes, 1998, p. 8).

Por seu lado, Camagni (2002) considera que o conceito de competitividade territorial se baseia, não só no papel que a região desempenha ao providenciar um ambiente competitivo para as empresas, mas, fundamentalmente, na sua contribuição para o processo de aglomeração de conhecimentos, no desenvolvimento de códigos interpretativos, modelos de cooperação e decisão, sobre os quais assenta o crescimento das empresas aí localizadas.

Já Huggins (2003, p. 89) define competitividade regional como “a capacidade de uma economia sub-nacional em atrair e manter empresas com quotas de mercado firmes ou crescentes e, simultaneamente, manter ou aumentar o nível de vida da população”.

Analisando a competitividade regional, através de uma estrutura piramidal, em que na base, como *inputs* da competitividade, temos os fatores sobre os quais a estrutura política tem controlo e que constituem os fatores primários da competitividade. Essa proposta do *National Competitiveness Council* (2007) apresenta como *inputs* o ambiente empresarial. (que depende, entre outros fatores, das leis laborais, da política de incentivo ao investimento e da política fiscal), infraestruturas físicas que visam melhorar as condições de funcionamento das empresas e minimizar os custos de produção (dependentes do nível de investimento público) e infraestruturas de conhecimento, que dependem das políticas educacional e científica, indicadas pelo estado.

O nível intermédio da pirâmide refere-se às condições fundamentais de produtividade como sejam o desempenho empresarial, a produtividade, os preços e os custos e mercado de trabalho. Estas condições dependem essencialmente da empresa e do funcionamento dos

mercados. A conjugação, de modo eficiente, destes dois níveis de fatores de competitividade, permitirá o crescimento sustentável do país/região e proporcionará à população um aumento na sua prosperidade (Alberto & Ferreira, 2008, p.2983).

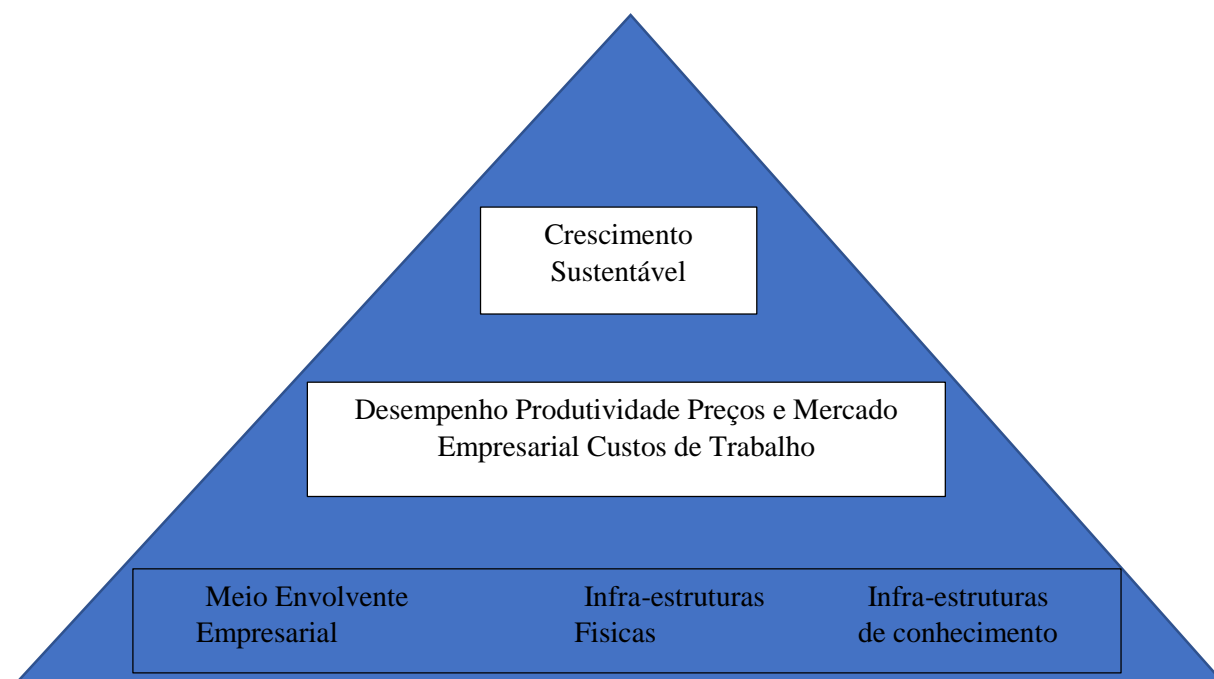


Figura 4. 5 - A pirâmide da competitividade regional [Fonte: National Competitiveness Council (2007, p. 2)]

Porter (1998, p. 178) sublinha que o comércio internacional e o investimento estrangeiro, tanto podem ser uma força no sentido que permitem o reforço da produtividade e da competitividade, como podem ser uma ameaça, na medida em que podem não ser suficientemente produtivos quando comparados com os seus rivais, também eles players ativos no mercado global. A competição internacional ocorre não só pelo comércio, mas cada vez mais pelo investimento estrangeiro, importando, portanto, uma melhoria da imagem do território no sentido de exponenciar as suas vantagens competitivas de forma equilibrada e sustentada na tentativa de atracção de investimento.

Contudo, Porter (1989) defende que a vantagem competitiva deve incluir mercados segmentados, produtos diferenciados, inovação tecnológica e economias de escala. Um processo de internacionalização alcança um maior sucesso quando existe uma eficiência e otimização no uso de recursos, bem como uma correta gestão do investimento e da inovação. Só esta boa gestão e eficiência permitem vantagens competitivas de longo prazo.

Porter defende que a competitividade nacional depende da produtividade nacional, mas como nenhum país é competitivo em todos os seus sectores, e porque as economias são altamente especializadas, o sucesso de cada país depende da forma como as empresas de sectores inter-relacionados, os *clusters*, se organizam e competem a nível global, pois são as empresas que concorrem e não os países (Teixeira, 1998),

Porter (1993) aborda ainda o papel das administrações públicas (do governo) na competitividade de uma nação, referindo que estes têm um papel importante a desempenhar na organização dos recursos intelectuais necessários para criar a liderança económica de um território. Os governos são pressionados pelos gestores no sentido de um maior apoio ao sector industrial, no sentido de promover a competitividade, como gerir as taxas nos mercados cambiais e comércio internacional, políticas de anti-*trust* entre outras medidas que visam potencia a vantagem nacional. Contudo o papel do governo e a presença no «diamante de Porter não é consensual. No debate contínuo sobre a competitividade das nações são vários os que veem o governo como um auxiliar indispensável do sector industrial, pois pode empregar uma série de políticas que contribuem diretamente para o desempenho competitivo das indústrias estratégicas. Contudo, outros investigadores aceitam o «mercado livre» visão de que o funcionamento da economia deve ser deixado ao funcionamento da «mão invisível» de Adam Smith. Contudo, refere que o papel do governo é funcionar como catalisador ou desafiador de investimento e inovação nas empresas, “encourage or even push-the companies to raise their aspirations and move to higher levels of competitive performance (...) government cannot create competitive industries; only companies can do that” (Dong-Sung Cho & Hwy-Chang Moon, 2002, p. 73). Em síntese, o papel do governo é o de transmitir e amplificar as forças dos determinantes do diamante de Porter. As políticas governamentais com maior alcance são aquelas que criam um ambiente nacional mobilizar de sinergias que permita às empresas ganhar vantagem competitiva sobre os rivais, reforçando ou contribuindo para ganhos de notoriedade de um território (Trueman *et al.* 2004).

Em síntese, a competitividade regional é estimada pela aptidão que um território tem de atrair investimentos, de apresentar fatores competitivos, como infraestruturas para a sociedade do conhecimento ou sectores de grande dinamismo económico, por exemplo, e de proporcionar níveis sustentáveis de emprego e a obtenção de rendimentos elevados (Ferreira, 2011, p.50).

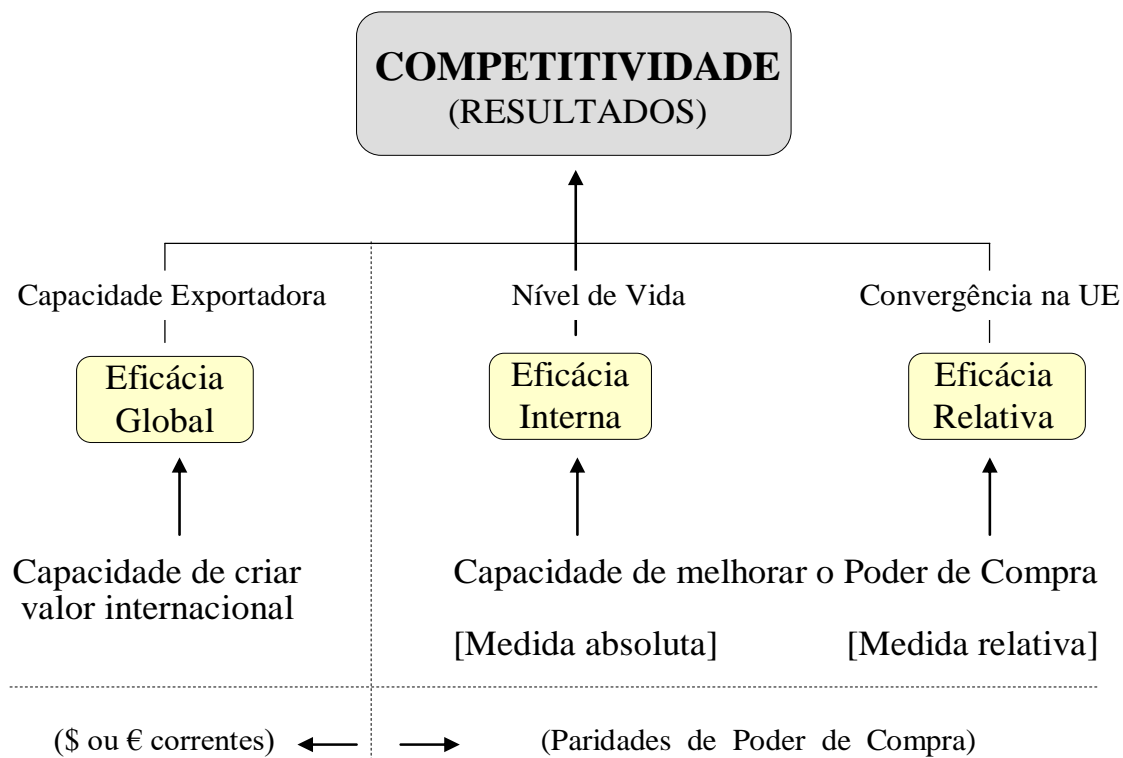


Figura 4. 6 - Análise dos resultados da competitividade [Fonte: Elaboração própria com base em Mateus & Associados, 2005]

Podemos concluir com Dollfus (1995, p. 279) “que toda a competitividade do sistema Mundo nasce da articulação de pelo menos três níveis: o mundial, o local e um nível intermédio que pode ser um Estado, ou uma região do Mundo, por uma população ou uma densidade particular de redes.” Os grandes riscos resultantes do relacionamento entre dois níveis situam-se no plano da dominação cultural e da acentuação das disparidades territoriais.

4.5.1 O Empreendedorismo e a Competitividade Regional

Hoje em dia está na moda falar sobre a Nova Economia, ou a Economia da Informação, ou a Economia do Conhecimento. Mas quando eu penso nos imperativos deste mercado, eu vejo a economia de hoje em dia como a Economia do Valor. Adicionar valor tornou-se mais do que apenas um princípio dos negócios; é tanto o seu denominador comum como a sua vantagem competitiva.

Athur Levitt

A OCDE (2004) considera que o empreendedorismo e criação de empresas desempenham um papel estrutural e dinâmico em todas as economias e podem contribuir para a criação de

emprego, crescimento económico e inovação, diminuição da pobreza e oportunidades sociais e *empowerment* dos grupos desfavorecidos e sub-representados.

No entanto, a relação entre novas empresas e o desenvolvimento económico é bastante complexa. Analisar esta relação requer uma perspetiva que deve incluir mais do que o desenvolvimento do emprego e deve ter em conta a oferta (Fritsch & Mueller, 2004). Os novos negócios representam diretamente uma entrada de novas capacidades no mercado e, por isso constituem um elemento essencial no processo de mercado.

Os efeitos do lado da oferta no processo de criação de novas empresas aumentam o conhecimento regional e pode levar a significativas melhorias de competitividade numa economia, indústria ou região, podendo, indiretamente, estimular o crescimento económico.

Os efeitos indiretos da criação de empresas podem trazer melhorias consideráveis no mercado para além dos empregos criados. Os efeitos da oferta de criação de novas empresas podem levar a significantes melhorias na competitividade de um país, região ou indústria, estimulando o crescimento económico e o emprego (Baptista, Escária & Madruga, 2005).

A figura seguinte demonstra os diferentes tipos de impacto que a criação de empresas pode ter no desenvolvimento económico.

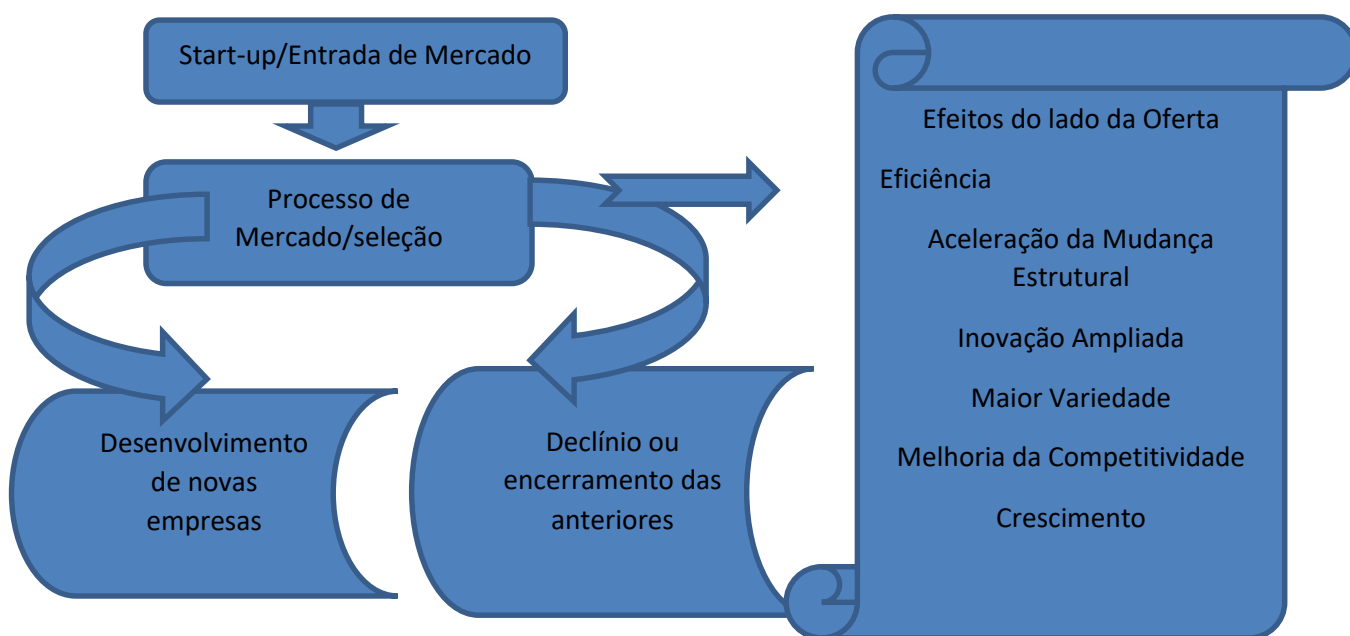


Figura 4. 7 - Criação de empresas e o processo de mercado [Fonte: Adaptado de Fritsch e Mueller (2004)]

Analistas como Porter e seus colaboradores mostraram que as empresas comerciais, mesmo as maiores que competem no mercado global, estão fortemente influenciadas na

escolha das suas estratégias tecnológicas pelas circunstâncias existentes nos seus países de origem (Tidd, Bessant & Pavitt, 2003).

O padrão de vida de um país depende da aptidão das suas empresas de atingir altos níveis de produtividade. O crescimento sustentado da produtividade implica, da parte das empresas, o reforço das capacidades necessárias para competir em segmentos cada vez mais sofisticados, em que a produtividade é em geral elevada (Porter, 2003).

Como podemos verificar pela Fig. 4.8, isto abrange atividades de I+D e conhecimento em organizações privadas e públicas, como empresas, *clusters*, universidades, centros de investigação, bem como ativos culturais "tangíveis", nas regiões fronteiriças, por exemplo, o potencial para o turismo. Aproveitar este potencial contribui para o desenvolvimento e crescimento em termos de inovação, emprego e rendimento e para uma maior coesão económica nas regiões fronteiriças.

Depende da capacidade empresarial em inovar, a capacidade competitiva de um país ou região. Para isso, contribuem as pressões, os desafios a que estão sujeitas, nomeadamente de rivais poderosos, de clientes exigentes e de fornecedores agressivos.

Por outro lado, a competitividade das empresas está hoje muito subordinada às características dos próprios territórios. Prova disso é a crescente implicação das diversas instituições estatais “e das regiões na esfera económica, com vista ao reforço das características que tornam os territórios competitivos, ou seja, atrativos” (Kahn, 1993, p. 311).

Os motivos que levam uma empresa a escolher uma localização para se instalar, em vez de outra, dependem da especificidade do seu projecto e das suas características culturais, por esse facto é imensa a complexidade desta temática. Podemos começar, por distinguir os factores de escolha entre tradicionais ou vantagens comparativas estáticas e não tradicionais ou novos fatores. Os primeiros abalançam diretamente na função de produção e na função financeira das empresas, não sendo possível a sua modificação senão a longo prazo e através de uma política apropriada. Os segundos, também, apelidados de dinâmicos, uma vez que podem ser alterados a curto prazo pela iniciativa dos agentes locais, só potencialmente apresentam vantagens para as empresas, definem as características de um dado território e sustentam o seu desenvolvimento (Kahn, 1993, p. 313).

Kahn (1993, p. 313-315), Aydalot (1989, p.11) e Stöhr (1987, p. 32-34) identificam como motivações locais das empresas, a existência de recursos humanos abundantes e altamente qualificados (Fig. 4.8), a presença de universidades e de organismos públicos de investigação e de pesquisa, a existência de um ambiente urbano e natural atrativos (qualidade de vida), o

acesso às modernas infraestruturas de transporte e comunicação e a existência de capital de risco. Por outro lado, Aydalot e Stöhr, fazem ainda menção ao facto de uma rede urbana relativamente variada, que articule as atividades administrativas, comerciais e culturais com as atividades industriais, abalance na resolução das empresas que procuram territórios competitivos. Kahn, aponta ainda como fatores locativos a existência de organismos de formação profissional e de uma política local de oferta de terrenos e de locais para a instalação de empresas (Calheiros, 2003, pp.15-16).

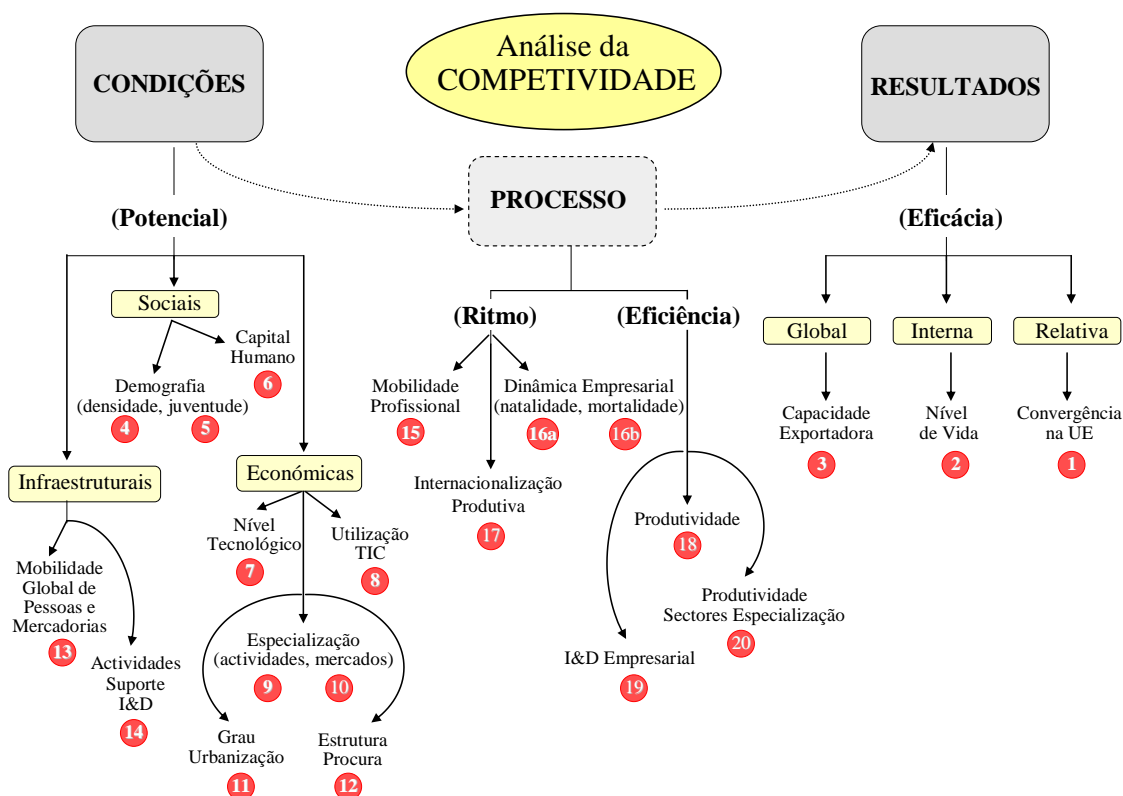


Figura 4. 8 - Análise da competitividade [Fonte: Elaboração própria, com base em Mateus e Associados, 2005.]

Sendo assim, a competitividade ao nível da empresa tem a ver com a crescente associação a fatores de eficiência coletiva que são externos à empresa e que, se situam ao nível da sua envolvente transaccional. Referimo-nos à associação entre Competitividade e Capital Social. É notório que as regiões/países mais competitivos são precisamente aqueles onde determinados sistemas de valores sociais e culturais favorecem a aposta na confiança, na reciprocidade, na partilha de informação, na educação, na coesão social e na igualdade de oportunidades. É também hoje mais evidente que a presença local e o funcionamento eficiente de infraestruturas públicas e serviços base nos mais diversos domínios como, por exemplo, justiça, fiscalidade, saúde pública, regulação da atividade económica, etc., têm uma influência positiva significativa na competitividade. Isto é: a competitividade de uma

região ou país depende da qualidade da governação e da prestação eficiente de serviços públicos. Com a rápida difusão das tecnologias de informação, a competitividade pode também depender das formas mais ou menos inovadoras com que estes serviços podem ser colocados à disposição das empresas e dos cidadãos (Neves *et al.*, 2007).

Segundo Porter (2003), na moderna competição internacional, as empresas concorrem com estratégias globais, envolvendo não apenas o comércio internacional, mas também investimentos externos. O desempenho competitivo de um país, numa determinada indústria, resulta, segundo Porter (1990), da ação articulada de quatro determinantes que moldam o ambiente no qual as empresas competem, estimulando ou impedindo a criação de vantagens competitivas. Esses determinantes são as condições dos fatores, são a estratégia, estrutura e rivalidade, são as condições da procura e são a existência de indústrias relacionadas e de suporte.

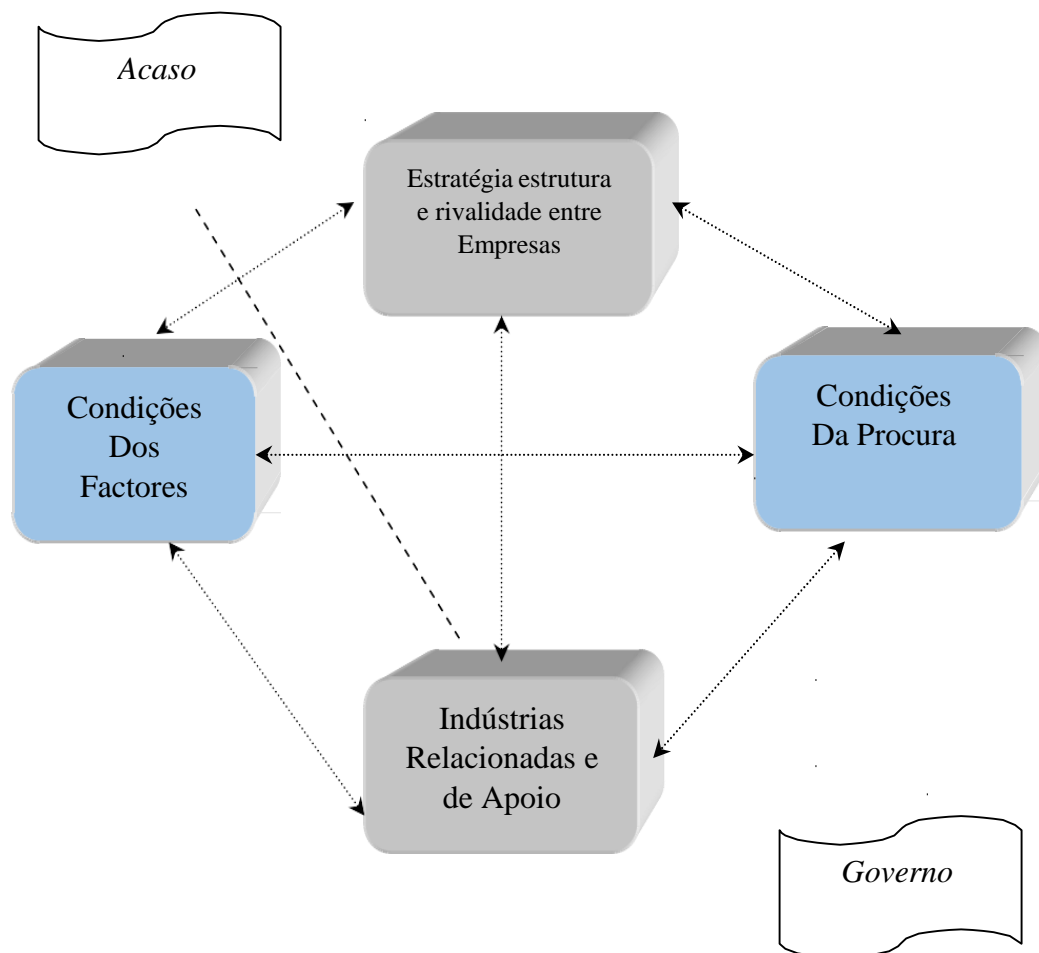


Figura 4. 9 - O modelo do diamante de Porter (ou Diamante da Vantagem Nacional) [Fonte: Elaboração própria, adaptado de Porter (1994)]

A este conjunto de fatores relacionados Porter definiu-o como diamante de Porter ou diamante da vantagem nacional (Figura 4.9.) pela relação que este assume na atração de investimento e potencial reforço da notoriedade de um território. Deve ser visto como um sistema, como uma estrutura em rede dinâmica, essencial para alcançar o sucesso competitivo internacional.

Este modelo é “como o campo de batalha que cada país estabelece para as suas indústrias e empresas, correspondendo cada ponta do Diamante aos quatro grandes atributos duma nação, que contêm os componentes da visão sistémica,” segundo Porter (1994, p. 49).

A competitividade de cada território, reforçada pela concentração geográfica, é, assim, medida através da análise dessas quatro *pontas*. As *condições dos fatores* de produção, oferecidas por um território e traduzidas pela existência/oferta de terra, trabalho, infra-estruturas, capital, recursos naturais, etc. refletem a “presença de conjuntos de aptidões, tecnologias e infra-estruturas altamente especializadas, bem como de capital disponível para as necessidades de empresas específicas, permanentemente melhorados” (Porter, 1994, p. 50).

Por seu lado, as *condições da procura*, dinamizadora da inovação, dela está dependente o sucesso, uma vez que quanto mais alto for o grau de exigência e de sofisticação dos consumidores mais as empresas são pressionadas a inovar e a progredir e refletem a “presença de clientes locais exigentes, que pressionem as empresas a inovar e cujas necessidades sofisticadas representem/antecipem as necessidades globais” (Porter, 1994, p. 50).

O efeito dos mercados globais tem conduzido a constantes interpretações por parte das empresas em relação às necessidades dos clientes (Hatch & Schulz 2003, p. 613), contrariando a posição de Porter (1990) de que a globalização poderia diminuir a importância da procura interna dos países. Considerando que compradores rigorosos pressionam as empresas a inovar processos e produtos, e a reforçarem as suas capacidades num quadro de rivalidade global, levando as nações a obter vantagem competitiva em sectores onde a procura interna é mais rigorosa. Assim se os compradores forem exigentes nos produtos e serviços a adquirir, as empresas ganharão vantagem competitiva (Porter, 1990; 1998). O mesmo sucede num contexto de competitividade entre destinos, como sublinham Moilanen e Rainisto (2009). O governo e o sector privado devem formular, comunicar e assimilar a visão de todas as informações relevantes para os *stakeholders*, na perspectiva de criação de uma cultura de serviços orientada para a obtenção de vantagem competitiva (Pike 2005; De Chernatony & Riley 1998).

Em relação às *indústrias relacionadas e de suporte* que podem constituir-se, igualmente, como motores de inovação e progresso, referem-se “aos fornecedores locais capazes de inputs especializados, como sejam componentes, máquinas e serviços, componente essencial da inovação na indústria” (Porter, 1994, p. 50);

Por seu lado a *estratégia, estrutura e rivalidade empresarial que respeitam às condições do meio e competitividade/rivalidade* entre empresas constituindo estímulos à inovação e dinamismo, promovem “um contexto local que permita estratégias e formas de organização e de gestão que apoiem a inovação” (Porter, 1994, p. 50). Se por exemplo, em Itália os concorrentes internacionais mais importantes são empresas de pequena e média dimensão, geridas num contexto familiar; na Alemanha, por oposição, as empresas tendem a ser estritamente hierárquicas e geridas por gestores seniores. Importa que cada país seja capaz de exponenciar as suas especificidades e sectores estratégicos no sentido de se distinguirem dos seus concorrentes internacionais.” Conseguir sucesso internacional pode dar prestígio a uma nação, reforçando a sua vantagem”, sublinha Porter (1990, p.159).

“Fornecedores internacionalmente competitivos instalados no país criam vantagens para que indústrias operem” (Porter, 1998, p.155) reforçando que indústrias relacionadas e de apoio de base local, fornecem em inovação e modernização uma vantagem competitiva em termos de relações de trabalho, relações que se querem cooperativas, com fornecedores, compradores e demais colaboradores da organização.

A estes atributos, Porter (1990) juntou a ação do governo e o papel do acaso (acontecimentos fora do controle das empresas) e assim definiu o diamante da competitividade nacional ou diamante de Porter como é conhecido. Para o autor (p. 53) a concentração geográfica reforça a vantagem competitiva dos territórios, uma vez que

“aumenta a pressão da rivalidade local e a frequência de cisões, estimula e aumenta a sofisticação dos clientes locais, estimula a formação de indústrias relacionadas de suporte, incentiva um maior investimento local na criação de fatores especializados e proporciona um polo de atracção para os fatores móveis”,

sendo que a rivalidade, neste contexto, é dinamizadora do desenvolvimento.

O efeito produzido por um determinante depende da utilização bem-sucedida dos outros, pelo que o diamante opera como um sistema interatuam-te e reciprocamente fortalecedor (Porter, 1990).

Resulta da estrutura relacional evidenciada pela integração dos determinantes que compõem o diamante a competitividade do sector. As condições nacionais não são igualmente propícias para todos os sectores de atividade, pelo que os países têm mais

probabilidade de obter êxito em indústrias ou segmentos de indústria onde o diamante é mais favorável (Porter, 1990). As diferentes configurações nacionais do diamante explicam porque as empresas de um sector de atividade numa determinada localização conseguem níveis superiores de produtividade, relativamente a empresas no mesmo sector em outra localização.

Segundo Alberto e Ferreira (2008, p. 2989) introduzindo várias dimensões de análise, este modelo proporciona a construção de um conjunto de indicadores que superam a dimensão meramente económica, tradicionalmente medida através do PIB regional e da taxa de desemprego, sendo esse o maior tributo deste modelo para a avaliação da competitividade regional (Budd & Hirmis, 2004). Sendo a principal crítica a sobrevalorização da produtividade como indicador de competitividade, uma vez que esta não é um bom indicador de competitividade regional, até porque a relação entre estas duas variáveis é complicada e muito dependente de efeitos externos. Por exemplo, as economias de escala, as economias de aglomeração e o processo de desenvolvimento endógeno têm maior impacto no sucesso da região do que a produtividade (Martin & Taylor, 2003)

Por seu lado, Budd e Hirmis (2004) encaram a competitividade territorial como o resultado cumulativo de uma série de fatores, nomeadamente, custos de produção (incluindo os custos de transporte), tipo e dimensão das empresas de base local, investigação e capacidade de inovação, especialização e orientação exportadora, redes de cooperação que se desenvolvem entre empresas e outros parceiros locais (figura 4.10.). Competitivo é o país (região) que consegue utilizar eficientemente os recursos e, através da especialização e participação no comércio internacional, proporcionar melhores padrões de vida à sua população. O indicador de competitividade subjacente a esta definição é a produtividade referente aos sectores de atividade com ampla participação no mercado internacional.

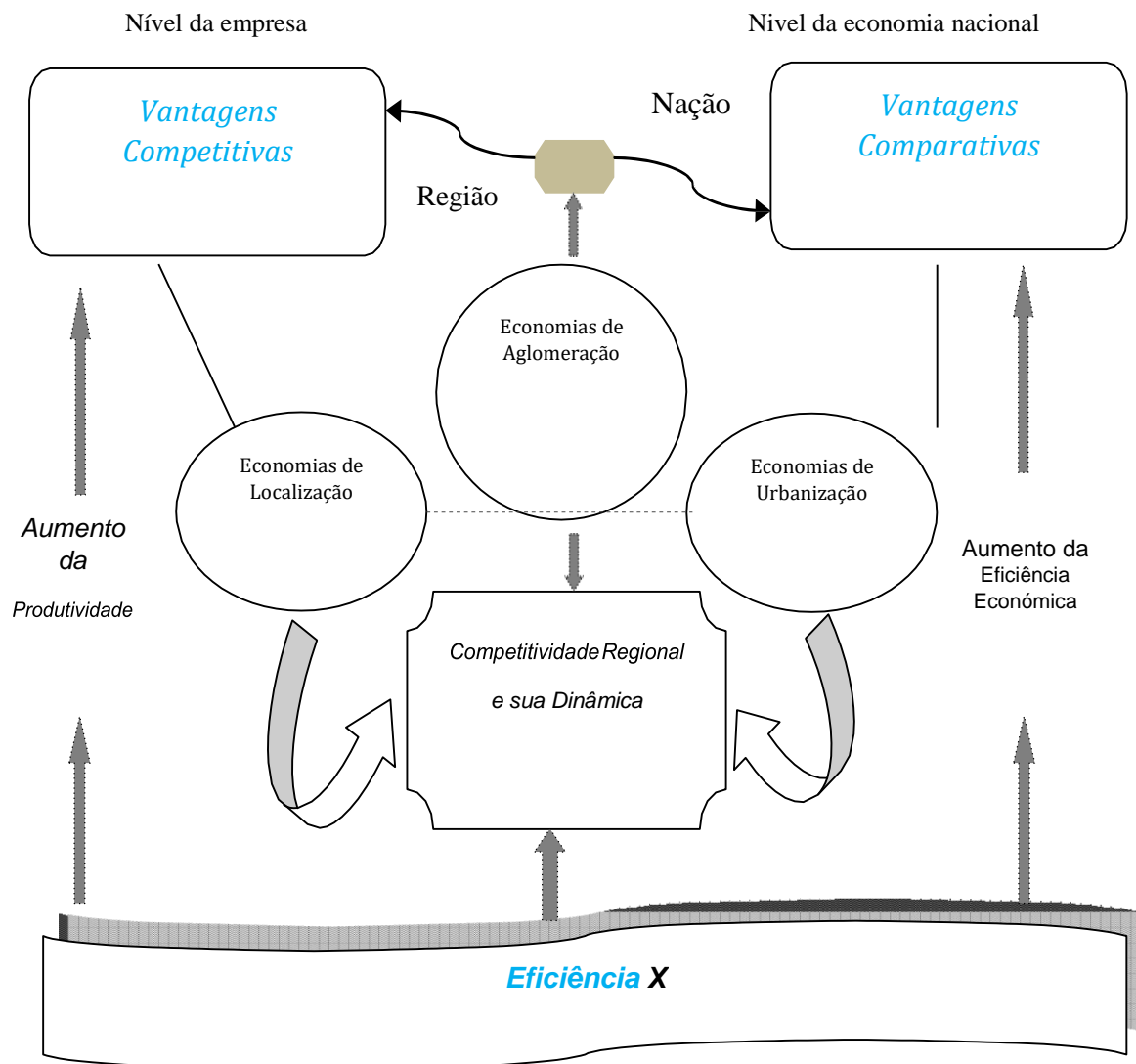


Figura 4. 10 - O modelo de Budd e Hirmis [Fonte: Budd e Hirmis (2004: 1025)]

A capacidade das regiões para proporcionarem condições de sucesso empresarial (medido através da participação das empresas no mercado global) e para proporcionarem um alto nível de vida à população é a competitividade regional (Fagerberg, Mowery e Nelson, 2004). Os mesmos autores apresentam uma hierarquia para a competitividade regional que se baseia nos recursos que a região detém e nas suas estruturas industrial, tecnológica e institucional (daqui resulta um determinado volume de produção que ocupará uma certa quota de mercado) e no nível político que define a política económica e os grandes objetivos macroeconómicos a serem alcançados, como por exemplo o crescimento económico e a taxa de desemprego. Neste sentido o desempenho das empresas e da região é influenciado pelo nível político.

Em função desta hierarquia, a região é competitiva se cumprir três requisitos que são vender bens e serviços em quantidade suficiente, remunerar os fatores de produção de modo correspondente ao esforço realizado ou de forma idêntica à de outras regiões com objetivos similares e os cidadãos manifestarem-se satisfeitos com as condições de vida (Fagerberg, Mowery & Nelson, 2004). Os autores incorporam, ainda, a questão do conhecimento na sua visão de competitividade, evidenciando, como fatores competitivos a criação de novo conhecimento via inovação, uma política de *benchmarking* face a conhecimentos criados noutras regiões e o potencial para explorar os novos conhecimentos.

Considerando que a competição internacional acontece entre as empresas e não entre os países, Porter (1990) refer que o sucesso das empresas pode, contudo, ser explicado pelo ambiente económico, pelas instituições e pelas políticas governamentais. Quer isto dizer que é através do sucesso das empresas no mercado internacional que se constroi a competitividade de uma nação ou região. Pelo que, a análise não deve incidir sobre o todo económico, mas sim sobre sobre indústrias específicas ou segmentos de indústria, isto porque nem todas as empresas de todos os sectores possuem vantagem competitiva. Sendo que o principal indicador de competitividade, determinante principal, a longo prazo, do padrão de vida de um país, sendo a causa fundamental do rendimento nacional *per capita*, é a produtividade.

Porter (1998, p. 177) reforça que “nenhuma nação pode ser competitiva em todos os sectores de atividade, devendo procurar a especialização e diferenciação dos produtos e serviços, aplicando um conjunto limitado de recursos tecnológicos, económicos e humanos de que dispõem no sentido de um reforço da produtividade”.

Quando o ambiente nacional dá suporte a uma acumulação de recursos e destrezas especializadas, as empresas ganham uma vantagem competitiva e, por sua vez, fortalecem a posição estratégica do território onde se localizam, permitindo o posicionamento estratégico do destino (Chernatony, 1999; Balakrishnan 2009).

No mesmo sentido, quando uma nação permite uma melhor fluidez de informação e pressiona as empresas para que inovem e invistam em factores produtivos com reforço tecnológico, as empresas tanto ganham vantagem competitiva, como fortalecem essas vantagens num longo prazo, reforçando a imagem internacional do território. Tendo presente que a meta de um país ou região é proporcionar um elevado e continuo padrão ou qualidade de vida aos seus cidadãos, as empresas que compõem o tecido produtivo e comercial de um país devem procurar a constante modernização e inovação, elevando a qualidade do produto/serviço e incrementando a eficiência de produção pela aplicação de tecnologia, permitindo, assim, melhores níveis da produtividade (Trueman *et al.*, 2004).

Garelli (2006) aponta, como resultado do processo de evolução histórica, social e económica de cada região, quatro dimensões de competitividade regional, a atratividade *versus* agressividade, a proximidade *versus* globalização, os produtos *versus* processos e o risco individual *versus* coesão social. Pela acção conjunta destas dimensões assim se obtém o desempenho e a eficiência dos sectores empresarial e público, que por sua vez vão determinar a competitividade das empresas e das regiões.

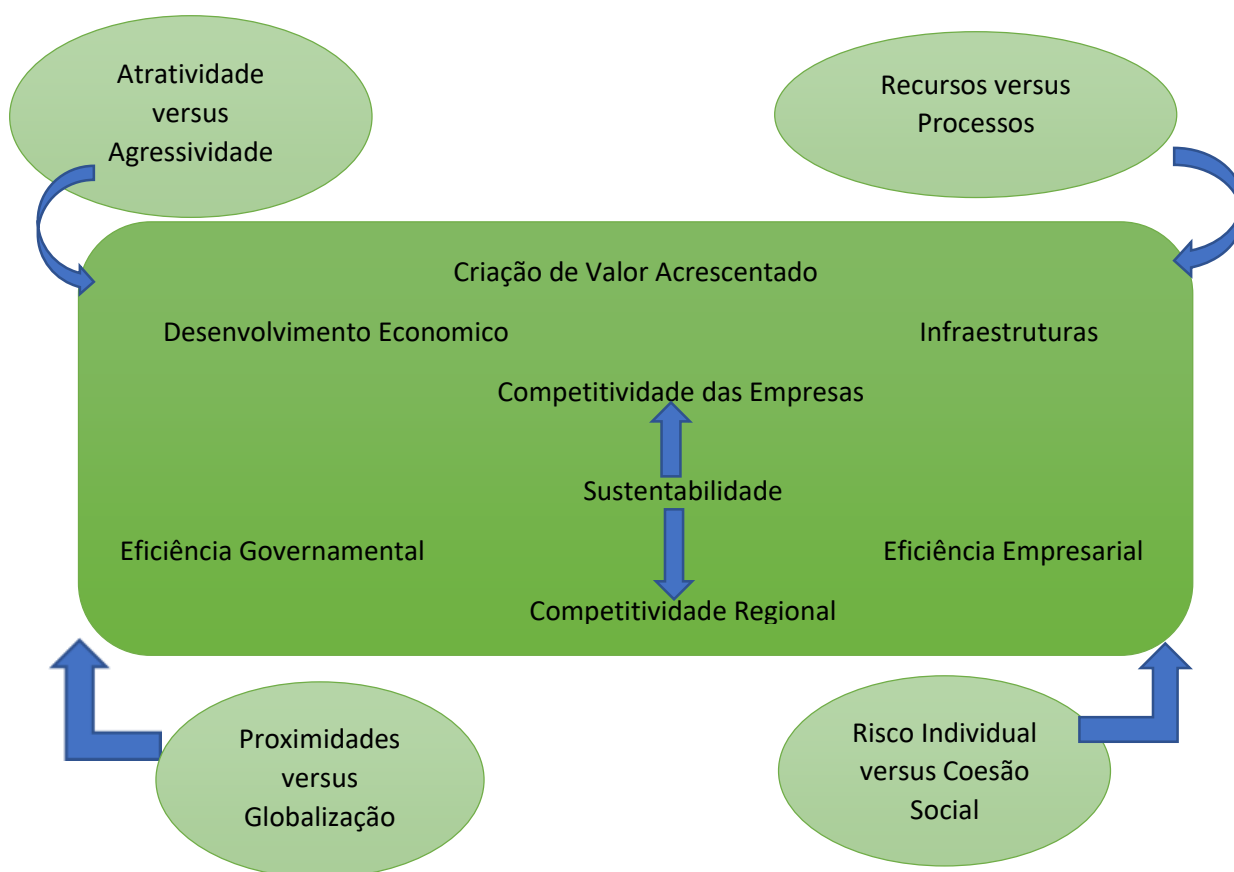


Figura 4. 11 - As dimensões da competitividade [Fonte: Elaboração própria com base em Garelli, 2006]

A postura das empresas e da região é considerada a primeira dimensão, designada de atratividade *versus* agressividade. Gerando emprego, a atratividade depende dos incentivos ao investimento directo, enquanto que associada à capacidade de exportação, a agressividade gera riqueza, mas não forçosamente emprego. Sendo determinantes para as regiões, em função da realidade socioeconomica e dos objectivos que se pretendem alcançar, as regiões devem desenvolver as duas posições apostando numa posição mais atrativa ou mais agressiva.

Por sua vez, relacionada com a orientação económica que coexiste em qualquer unidade territorial, temos a segunda dimensão designada de proximidade *versus* globalidade. Voltada

para o mercado local, a economia de proximidade, porque cria valor acrescentado a um nível muito próximo do consumidor final, é constituída pelas empresas que operam em sectores ditos tradicionais, serviços de administração local e por empresas que prestem serviços, sendo geralmente de pequena dimensão. Já a economia global, trata de empresas que operam o mercado externo, pelo que a escolha da sua localização está directamente ligada às vantagens competitivas, em particular as relacionadas com os custos operacionais.

Dependendo do grau de desenvolvimento, do grau de especialização e da dimensão da base produtiva regional, assim será a sua importância para os territórios. Verdade é que nas regiões de maior dimensão a posição dominante é a de proximidade, enquanto que nas pequenas regiões a posição de relevo é a da economia global (Garelli, 2006).

Por outro lado, cada vez mais as empresas tentam ganhar quota de mercado através de produtos cuja diferenciação assenta nas especificidades do território, havendo assim, uma relação entre os atributos do produto e o seu local de produção e/ou transformação, conduzindo a que algumas regiões e empresas utilizem estratégias competitivas que exploram ambos os conceitos (Angeon & Vollet, 2004; Rodrigues & Rodrigues, 2006).

Produtos *versus* processos, a terceira dimensão, baseia-se na premissa de que na gestão da competitividade algumas regiões dependem em larga escala dos recursos que possuem, contudo, outras, pobres em recursos, baseiam a sua competitividade na prestação de serviços ou na especialização em alguns processos produtivos. Garelli (2006) chama a atenção para o facto de riqueza e competitividade serem conceitos diferenciados e, por isso, algumas regiões apesar de ricas (em recursos), não são competitivas.

De índole sócio-cultural, a quarta dimensão, risco individual *versus* coesão social, prende-se com a forma como é valorizada a iniciativa individual e a coesão social. No caso podemos exemplificar, apresentando os exemplos das sociedades anglo-saxónicas que, tradicionalmente, são sociedades pouco reguladas, valorizadoras da iniciativa individual e da tomada de risco, e apresentando em oposição as sociedades do sul da Europa privilegiam a coesão social e os objectivos colectivos tendem a sobrepor-se aos privados.

Estas quatro dimensões são, assim, as bases que adaptam a competitividade da região e das empresas que nela se localizam. Estas bases ligadas com a eficiência empresarial e governamental, o desempenho económico e as infra-estruturas possibilitam construir, de modo sustentável, a vantagem competitiva regional (Alberto & Ferreira, 2008, pp.2982-2983).

4.6 A Dinâmica Regional no Contexto de Globalização

Do meu ponto de vista, a globalização económica é a nova forma adoptada pelo totalitarismo. O chamado neoliberalismo é um capitalismo totalitário.

José Saramago

A tendência determinante do comportamento económico mundial das últimas décadas é a globalização (Azzoni & Haddad, 2010), levando ao surgimento de um espaço aberto de economia, com um alto grau de importação-exportação de capital, trabalho, informação e conhecimento para lá das fronteiras (Nikjamp, 2013).

De carácter pluridimensional, introduziu mudanças na vertente económica, política e sociocultural, desafiando, indubitavelmente, os modos existentes de vida humana. O processo não é novo, antes uma tendência do próprio sistema capitalista (Jacinto, 1995). Vários autores consideram que, as raízes do processo terão sido lançadas, no mínimo, cinco séculos atrás e que a globalização pode ter ocorrido em três etapas: a primeira designada pela expansão mercantilista entre 1450 e 1850; a segunda caracterizada pelo expansionismo industrial-imperialista e colonialista entre 1850 e 1950; tendo início a última etapa em 1960, acelerada a partir da queda do Muro de Berlim e o colapso da União Soviética, de 1989 até ao presente (Dan, 2006). Existe, porém, como em quase tudo o que diz respeito à História, uma controvérsia em estabelecer uma periodicidade exata. O fim da Guerra Fria abriu, de facto, novas oportunidades e a década de 90 trouxe uma nova era caracterizada por uma crescente interligação entre as sociedades, possibilitada pela evolução científico-tecnológica, a existência de meios de comunicação em tempo real e transportes mais baratos e rápidos que nunca.

Ao nível da produção, o fenómeno da globalização baseia-se em unidades produtivas globais ligadas em rede, que dominam as diversas fases do *marketing-mix* e escolhem os espaços geográficos para se localizarem, em função das suas particularidades operacionais (Calheiros, 2003). Contudo, a localização da sede das empresas e das áreas de inovação e estratégia, começaram a sofrer a concorrência de outros espaços. Tendo por base o desenvolvimento das comunicações e dos transportes, esta alteração veio permitir uma maior mobilidade a qual provocou a concorrência entre os diversos territórios, que veio a agudizar com a amenização, ou até eliminação, dos entraves legais às mobilidades por parte dos Estados. “Encontramo-nos frente ao fim do nacional como ponto de partida e de chegada de

pertinência estratégica para os atores científicos, económicos, sociais e culturais. O nacional mantém um dos níveis de pertinência significativa, mas deixou de ser o nível estratégico principal para os atores-chave de inovação tecnológica e do crescimento económico” (Petrella, 1990, p. 32).

De facto, a globalização tem transformado muitas economias, e alguns autores têm anunciado a idade de “Terra Plana” (Friedman, 2005).

A globalização acontece sempre que se verificam trocas bilaterais ou redes hierárquicas entre empresas, entre distritos, entre regiões ou sistemas locais. Potenciando a competitividade da economia local, a organização em rede, uma vez que aproveita as sinergias resultantes da atuação dos diversos agentes existentes no território, interagindo com uma pluralidade de redes que articulam as relações entre os sistemas locais e os sistemas globais. Não se pense, porém, que as redes significam homogeneidade e distribuição horizontal do poder económico, pois elas criam um conjunto de hierarquias fortemente dinâmicas e flutuantes. Com efeito, a globalização da economia mais não é que a afirmação de redes entre as “esferas locais”, as quais só podem crescer se assumirem o estímulo colocado pelo jogo da mundialização da economia. (Senn, 1990, pp. 10-12).

Levando à expansão dos mercados geográficos, à queda das fronteiras e à diminuição das taxas alfandegárias, à convergência da procura, ao aumento da interdependência entre os países e avanços nos transportes e tecnologias da informação, alterações que permitiram uma abertura dos mercados, revolucionando por completo as características do mecanismo competitivo em que as empresas se inserem (Battaglia, Corsaro & Tzannis, 2006).

Considerando que na relação entre o espaço local e o espaço global, o local contribui para a supressão das possíveis perversões impostas pelo segundo, invertendo esse processo. Uma vez que essas perversões resultam da uniformização, do domínio dos pequenos territórios pelos grandes, da degradação do trabalho humano, do empobrecimento do património natural e cultural, conduzindo a uma cultura alienatória baseada na afirmação de elementos culturais que conduzem ao individualismo, à atuação corporativa, à resignação e à apatia (Calheiros, 2003). Sendo que o espaço local se desenvolve apostando em estratégias de desenvolvimento que apontam no sentido da valorização das complementaridades entre a ordem política económica, social e cultural; da valorização da imaginação; do apelo às solidariedades endógenas e exógenas; da afirmação de projetos abertos ao mundo; da construção de redes entre os agentes locais, de modo a se atenuarem os efeitos centralizadores (no sentido de que a organização do tecido produtivo é piramidal) da divisão

vertical das atividades económicas; duma tradição assente numa identidade cultural capaz de integrar novos elementos exógenos (Bassand, 1983, pp. 12-13).

Com base na divisão social do trabalho e na desintegração vertical das atividades económicas, subjacente à relação entre o global e o local, que se apresenta estruturada sobre o conceito de economia flexível (Coffey & Bailly, 1992, p. 23). Nestes territórios, as empresas, pretendendo maximizar economias de escala, reduzir custos e riscos, conquistar novos mercados para novos produtos, manter ou ampliar as suas quotas de mercado, desenvolvem estratégias como a produção em paralelo, a produção de origens múltiplas e a coprodução multilateral, praticam a fragmentação, a nível internacional, e a subcontratação do processo de produção. São empresas, que graças à utilização das novas tecnologias de comunicação e informação, pretendem o domínio das suas redes de produção (Benko & Lipietz, 1994, p. 97). Actualmente, as grandes empresas, externalizando a sua produção por via da criação de redes de PME especializadas, tentam dominar a tecnologia. Contribuindo para essa externalização de produção, a qual esteve na base do crescimento dos serviços de produção, a complexidade crescente dos mercados e das empresas, as permanentes inovações tecnológicas, os custos inerentes à crescente imprevisibilidade e competitividade, a necessidade de se produzir em pequenas escalas, a integração internacional da produção e do consumo, o papel regulador dos Estados ditos desenvolvidos, a crescente interconexão entre as empresas, a necessidade de adaptação das competências às crescentes inovações.

As empresas recorrendo a serviços externos especializados, ou seja, através da subcontratação, pretendem colmatar as suas limitações técnicas, diminuir os riscos dos custos fixos e da instabilidade da procura de modo a organizar de forma flexível a sua produção. Transferem, assim os riscos inerentes ao investimento em capital fixo, evitando as oscilações da procura e a fragilidade conjuntural. Face ao exposto, a especialização e a externalização são, hoje, dois princípios dos quais muito depende o sucesso das empresas (Coffey & Bailly, 1992, pp. 24-25).

Como refere Salvador (2003, p. 1177), importa considerar, através da criação de redes locais ou regiões dinâmicas que se evidenciam do resto do mundo, a globalização é também sinónimo de diferenciação e especialização, e que, por isso acarreta a diversificação dos mercados e produtos, a ascensão das identidades ou especificidades regionais, o que potencia o fim da estandardização da produção.

Sendo assim, a especificidade e a diferenciação tornam-se a chave do sucesso das economias locais e regionais no mercado mundial (global). Segundo Salvador (2003, p. 1177), a diferenciação tornou-se a base da produção da riqueza e o segredo das vantagens

competitivas de base regional e local. Defende, nesta sequência, o aparecimento do neologismo *glocalisation* (glocalização), para designar *l'articulation accrue des territoires locaux à l'économie mondiale*. O sucesso das regiões passa a estar dependente da sua dinâmica interna. São estudados numerosos exemplos de cidades e regiões italianas que se baseando exclusivamente nas suas energias, se integravam vitoriosamente no mercado de trabalho mundial, através de uma indústria específica” (Benko & Lipietz, 1994, p.10).

Como refere Toffler (1983, p. 79), “jamais, na história, a distância representou tão pouco, jamais os laços do homem com o lugar foram tão numerosos, frágeis e transitórios”.

Por outro lado, globalização não significa «homogeneização» ou standardização dos mercados, mas sim, a par do aumento da dimensão que sempre traz maior standardização, significa também maior «heterogeneidade» à escala global, traduzida num maior número de segmentos. Isto resulta também, por outro lado, da crescente sofisticação e conhecimento que os consumidores têm hoje acerca da oferta. Mercados mais sofisticados, mais conhecedores, com maior poder de escolha e de compra, desenvolvem critérios de opção ligados à qualidade e à personalização/diferenciação. Neste contexto, para além da produtividade, enquanto capacidade de produzir com maior eficiência, é hoje necessário ter competitividade enquanto maior exigência de produzir com qualidade, com diferenciação e com inovação (Neves *et al.*, 2007).

A globalização, ao estimular a crescente circulação de capitais, originou uma nova distribuição espacial das atividades económicas, o que tem estimulado a competição entre territórios na captação de investimentos externos. Como refere Giraud (1996, p. 119), “num determinado território, a evolução da riqueza depende então cada vez mais do seu carácter atrativo para o conjunto dos capitalismos, qualquer que seja a sua origem nacional.”

Na vertente económica, globalização significa a integração da economia mundial (Gilpin & Gilpin, 2001), ou a (crescente) interdependência entre os espaços económicos ao nível da produção (Jacinto, 2002), com maior circulação de bens, serviços, capital e mão-de-obra, numa lógica transfronteiriça, graças à desregulamentação e às novas tecnologias de informação. Assiste-se ainda à emergência de novas economias industrializadas, como a China e a Índia, espaços económicos (e.g. MERCOSUL e NAFTA), e empresas transnacionais, cujo papel e imponente tendem a ser reforçados¹⁶ : “These corporations are important decision making institutions and their activities and interests may form an

¹⁶ As empresas transnacionais representavam, no início do novo milénio, cerca de 30% do PIB mundial, 70% do comércio e 80% dos investimentos internacionais (Costa, 2010).

important element of the global game. Such non state actors can counteract the plans of national governments “(Van Bergeijk & Moons, 2009, p. 47).

No âmbito político, verificam-se desafios à soberania do Estado (centro do poder político e económico) e uma interdependência estrutural das Relações Internacionais. Na entrada do novo milénio, deparamo-nos com o Estado Soberano em crise, por contrapartida à criação de uma sociedade civil global. Despede-se, de acordo com Moreira (1999, pp.19-20), “de competências pelas cúpulas a favor de órgãos responsáveis de diálogo, de cooperação e de decisão, integrando-se em grandes espaços como a União Europeia [...], substituindo os actos de autoridade pelo diálogo”. Além do enfraquecimento da legitimidade do Estado (soberano, não o nacional), globalização é sinónimo de maior interdependência entre Estados. Trata-se da emergência do mundo como espaço social partilhado e a desterritorialização da actividade política, económica e social (Baylis *et al*, 2008).

Na verdade, “Assim se observa a deteiorização do Estado-Nação centralizado e a perda do seu controle político sobre a produção e a reprodução da economia e da sociedade” (Neves, 2000, p.248).

O problema da limitação da soberania dos Estados nacionais distingue, entre as atribuições de soberania delegadas livremente pelos estados membros em instituições internacionais, naquelas que se igualam aos Estados membros das restrições de soberania derivadas de políticas implementadas ou desencadeadas pelos países centrais em condições assimétricas de poderes.

Já Reis (2000, p. 271) destaca que os contextos organizacionais da economia revelam a tensão, presente na economia mundial, entre uma lógica organizacional baseada nas economias nacionais e outra lógica baseada na globalização. Esta tensão está associada a diferentes níveis de integração e de participação das diferentes regiões na economia global.

À medida que a globalização acontece, também o reconhecimento de problemas transnacionais requer uma regulamentação global. O âmbito de cooperação é cada vez mais alargado, o que se reflete no aumento de regimes internacionais, porque novas formas de cooperação levam à criação de novos tratados e costumes internacionais. Deste modo, o processo de globalização oculta um processo objetivo de regionalização, a qual respeita a uma articulação dos espaços regionais, sendo efeito dos processos de estruturação geoeconómica e geopolítica, bem como das reações às tendências globalizantes por parte dos estados nacionais com interesses compartilhados (Neves, 2000).

O fim da Guerra Fria lançou ainda as organizações internacionais para o centro das atenções. Instituições como a Organização das Nações Unidas (ONU) e a Organização

Mundial do Comércio (OMC) tornaram-se importantes atores das Relações Internacionais, intervindo e reavivando o debate sobre a necessidade da cooperação entre os Estados, no que diz respeito a assuntos políticos, económicos e sociais, dado o aumento da preocupação com a segurança e a prosperidade mundiais. Para Adriano Moreira, devemos serviços inestimáveis às agências especializadas “e o mundo teria um passivo mais severo se não tivessem existido e agido” (Moreira, 1999, p.18).

No âmbito sociocultural, as influências mútuas de diferentes culturas são mais evidentes, existindo a possibilidade de “se formar uma cultura globalizada que ultrapassa nações” (Dan, 2006, p. 102). A mesma convergência de culturas, aliada às carências e necessidade de mudança sentidas por algumas populações, poderá, no entanto, traduzir-se em movimentos de migrações, orientados “pela regra simples de que os homens com fome se dirigem para onde existe alimentação” (Moreira, 1999, p. 14), o que pode gerar tensões sociais e políticas nos países destinatários¹⁷.

Segundo Krugman, nos anos 70 do séc.XX, iniciou-se o processo de globalização, que, em vez de beneficiar todas as nações, tende a produzir ganhos para alguns à custa de outros. A visão geral era que a integração dos mercados mundiais produzia desenvolvimento desigual, um aumento nos padrões de vida das nações ricas à custa das pobres.

Tornando-se sinónimo de novos desafios, de agravamento das desigualdades em termos sociais, regionais e sectoriais (Sousa, 2008), este mundo “nas melhores das circunstâncias, marcado pela competitividade, incerteza e instabilidade intensas, não é um lugar fácil” (Stiglitz, 2007, p. 7).

Por seu lado Neves (2000, p.246) refere que actualmente a tendência da globalização conduz à marginalização dos países dependentes e à sua decrescente participação na economia internacional, o que resulta num maior subdesenvolvimento absoluto e relativo e/ou a depauperação de sectores cada vez mais amplos da sua população.

“A globalização significa estar exposto a forças desconhecidas e imprevisíveis que, da noite para o dia, podem conduzir à instabilidade económica e à ruína social “(Annan, 2000, p.10). Deste modo, além de pluridimensional, o fenómeno é entendido como assimétrico, na medida em que diferentes regiões apresentam níveis diversos de integração na economia-mundo. Uma teoria que acaba por ir contra o argumento neoliberal, que defende uma

¹⁷ O fenómeno das migrações destina-se, na sua maioria, não a espaços despovoados, mas a grandes sociedades industrializadas e sedimentadas, cuja população, mais envelhecida, encara por vezes o aumento do número de imigrantes como uma ameaça aos seus valores culturais e à sua própria estabilidade social. Na maioria dos casos, os imigrantes integram-se nas sociedades com dificuldade, criando comunidades fechadas/isoladas.

distribuição de rendimentos mais igualitária e diminuição das desigualdades nas últimas décadas (Wade, 2004).

Tanto a riqueza como as oportunidades trazidas pelo fenómeno não foram distribuídas de igual forma, com os benefícios a serem concentrados num pequeno número de Estados. Estas desigualdades de crescimento criadas pela globalização descontrolada do mercado livre são, por sua vez, “incubadoras naturais de instabilidade e de ressentimentos” (Hobsbawm, 2008, p.45), sugerindo medo e insegurança (ao contrário de oportunidades e inclusão), raiz das principais tensões sociais e políticas. Na verdade, o fenómeno não prefigura a emergência de uma comunidade ou ética de cooperação global: “as 9/11 tragically demonstrated, the more the world becomes a shared social space the greater the sense of division, difference, and conflict it creates” (Baylis, Peplow, Rausser, & Simonet, 2008, p.22).

Hobsbawm (2008) considera que o impacto da globalização é mais sentido por aqueles que menos beneficiam dela, isto é, os povos mudos ou destinados a ser tratados como dispensáveis, e o passivo que atinge sobretudo o Hemisfério Sul, nas palavras de Adriano Moreira (1999). Neste sentido, José de Moura Jacinto questiona se o termo globalização é adequado para descrever o fenómeno, uma vez que falar-se do mesmo “parece implicar um desenvolvimento semelhante de todas as regiões, de todos os países, de todas as pessoas” (Jacinto, 2005, p. 462).

O século XX ficaria, assim, marcado pela passagem de um sistema em que o desenvolvimento se processa a nível nacional (importância das economias nacionais) para um outro em que a produção e a distribuição dos bens são feitas a nível internacional (domínio das premissas da globalização) (Giraud, 1996). Para aquele autor, ...”um dos aspectos que melhor caracteriza a actual fase de globalização é a multiplicidade de vias de integração de empresas e espaços produtivos na economia mundial” (p. 1).

Em resultado da evolução da tecnologia, das redes de transporte e de comunicação (internet), bem como da ação política exercida por um conjunto de instituições supranacionais na remoção das barreiras ao comércio externo e à livre circulação de capitais verifica-se um aumento da intensidade dos fluxos de bens, informação, capital e pessoas. Este aumento da intensidade dos fluxos tem reflexões em virtualmente todas as regiões e Estados-nação, expondo as empresas e os territórios a um novo modelo de competitividade global (Vale, 2009, p.11).

Na última parte do século XX, assistiu-se a uma enorme e drástica redução societária de muitas empresas. Uma economia mundial também baseada em sociedades privadas e transnacionais, de acordo com Hobsbawm (2008).

Este novo espaço económico menos baseado no tradicional uso dos recursos naturais, trabalho e capital, e mais sobre os fatores de produção, de conhecimento e ideias, é muitas vezes designado de economia empresarial (Nijkamp, 2013).

Pressupondo uma melhoria de bem-estar a longo prazo nos países envolvidos, conduz os países a ganhos, em termos de rendimento médio por habitante, os quais podem resultar da reafecção dos fatores à sua utilização mais produtiva entre as indústrias, do fornecimento de uma maior gama de variedades dos produtos aos consumidores face às disponíveis internamente e de aumentos da produtividade agregada nas indústrias devido à auto-selecção das empresas mais eficientes. Estes aumentos da produtividade agregada podem também resultar da auto-selecção dentro das empresas, num modelo de equilíbrio geral de comércio internacional com empresas multiproduto, que são heterogéneas, quer em termos da produtividade específica da empresa, quer em termos da produtividade específica do produto-empresa (Bernard, Redding & Schott, 2006).

Na sequência da liberalização do comércio internacional, existe reafecção de recursos entre empresas (à medida que as empresas com baixa produtividade geral saem da indústria) e dentro das empresas (à medida que as empresas sobreviventes abandonam os seus produtos marginalmente produtivos). No entanto, os benefícios da globalização são obtidos através da reafecção de recursos.

Esta reestruturação deverá ter efeitos sobre a distribuição do rendimento, quer a curto prazo, em consequência dos custos de ajustamento, quer a longo prazo, em resultado de alterações permanentes na procura relativa de fatores (Rodrick, 1998). Deste modo, a globalização implica ganhos de eficiência, mas também envolve custos de reestruturação e consequências ao nível da distribuição do rendimento.

Por outro lado, o processo de globalização e a economia do conhecimento colocam novos desafios ao desenvolvimento das regiões, em virtude do estabelecimento de novas arquiteturas organizacionais e espaciais das redes de conhecimento (Vale, 2009). É impossível dissociar a emergência da economia do conhecimento do processo de globalização.

Surgem novas preocupações com a promoção do desenvolvimento territorial e as políticas mais adequadas às regiões num quadro em que estas surgem cada vez mais como espaços não limitados (*unbounded*) e porosos, definidos a partir das suas relações e conexões com outras unidades territoriais (Pike, 2007). Uma vez que as características de um dado território contribuem para o reforço dos mecanismos globais, a sua importância veio a aumentar estabelecendo-se uma relação de domínio. Por seu lado, os agentes locais, modeladores do

território, terão que aceitar as regras ditadas pelo, uma vez que estes têm por função criar as condições necessárias para a captação de investimentos, por forma a desenvolver atividades económicas potenciadoras da esfera local e que desenvolvam influências à escala global. As capacidades do espaço local dependem de um conjunto de atributos que combinam as exigências de um capitalismo nómada que procura reforçar a sua competitividade com a identidade cultural dum território, a qual depende da otimização do binómio qualidade-preço. (Calheiros, 2003). Da relação expectativa-satisfação nasce um jogo de relações dialécticas entre as dinâmicas locais e as dinâmicas globais. Só na relação entre estes dois níveis “se poderá reconhecer no sistema global de referência, o horizonte de crescimento de uma economia local; e na multiplicidade de economias locais o motor de funcionamento e de organização do sistema económico global” (Senn, 1990, p. 2).

De acordo com Maskell & Malmberg (1999), a globalização acentua a ubiquidade dos tradicionais fatores de produção e, conseqüentemente, a única forma das aglomerações inovadoras sustentarem o seu desenvolvimento e se manterem competitivas depende essencialmente do fator conhecimento e aprendizagem localizada, que são dificilmente deslocalizáveis e requerem proximidade, dada a necessidade de reduzir a incerteza inerente aos processos de inovação.

Contudo, os frutos de uma economia baseada no conhecimento moderno não se encontram ainda distribuídos equitativamente por todas as regiões, apresentando uma clara diferenciação local e regional (Acs & Varga, 2002; Nijkamp & Poot, 1998; Porter, 2003; Roper, 2001). A criação e aquisição de conhecimento são parte da indústria moderna e do empreendedorismo evoluído (Capelo, 2002; Shane & Venkataraman, 2000).

Por outro lado, os recursos naturais e culturais podem ser ativos importantes para o desenvolvimento e competitividade das regiões. A utilização desses recursos naturais deve incorporar as dimensões do conhecimento e da inovação, de forma a evitar o seu uso extensivo, assegurar a sustentabilidade e gerar oportunidades económicas para o sistema de ciência e tecnologia. Por tal, será útil a descentralização da política pública para o nível regional, devido à complexidade que advém da articulação das dimensões ambientais, culturais e económicas e à necessidade de garantir uma maior eficácia da intervenção.

A perspetiva convencional sobre a vantagem comparativa das regiões não é suficiente para explicar o desempenho relativo da economia das regiões numa economia global, como também, são fatores importantes para o sucesso da economia a participação em redes TIC, os sistemas educacionais e a cultura empresarial. A consciência destes factos tem tido

implicações na teoria do desenvolvimento regional, culminando na popularidade da nova teoria do desenvolvimento (Nijkamp & Poot, 1998).

Contudo, o desenvolvimento económico não emerge da inovação tecnológica, apesar de este ser um fator de excelência para o desempenho empresarial, é sim resultado de várias ações e escolhas deliberadas dos decisores incluindo o governo. Atualmente, a política governamental já não se apresenta como uma estratégia de controlo, mas sim de facilitismo, uma vez que cria condições tendentes ao sucesso da iniciativa empreendedora, como seja, investimentos em educação, em formação, em I&D e em centros de conhecimento (Nijkamp, 2013).

4.7 Concentração Geográfica como Factor de Competitividade Económica e Regional

A globalização mata a noção de solidariedade, devolve o homem à condição primitiva do cada um por si e, como se voltássemos a ser animais da selva, reduz as noções de moralidade pública e particular a um quase nada.

Milton Santos

No livro *Princípios de Economia*, Marshall, em 1920, referia que a aglomeração de indústrias em distritos industriais gerava economias externas devido à possibilidade de criar mercado de trabalho com mão de obra qualificada, devido à disponibilidade de *inputs* intermediários e serviços especializados, e, finalmente, devido a economias externas de escala, resultantes da difusão tecnológica gerada quando as indústrias estão próximas.

Esta concentração geográfica de atividades, criando as chamadas economias de aglomeração, de proximidade ou de vizinhança, cria as vantagens competitivas de um território em relação a outro. Por outro lado, a influência de dinâmicas diversas, conjugada com a intervenção dos diversos agentes reflete-se na configuração espacial de determinado território ao longo do tempo.

Podemos referir que...”a globalização da actividade económica e a tendência das empresas operando em áreas de negócio afins se localizarem e actuarem em proximidade tornaram-se forças motrizes do desenvolvimento económico”... (Chorincas, Marques & Ribeiro, 2001, p. 43). Com efeito, a aglomeração é, para aqueles autores (2001, p. 47), um dos três tipos de polarização geográfica (a par da *Co-localização* e da *Clusterização*), consistindo numa localização geograficamente próxima de empresas que contribui para a sua competitividade.

Podemos dizer que a globalização, ao exaltar as identidades regionais e locais como fator determinante da competitividade territorial e as vantagens proporcionadas pela concentração geográfica das atividades, induziu o reaparecimento do conceito de Distrito Industrial, criado nos finais do século XIX por Alfred Marshall, e que agora surge mais complexo, teoricamente mais exigente e associado a outros como: Sistema Local de Produção, Cluster Regional e Região Inteligente.

Daí que Dupuy (1991, p. 52) refere-se à rede criada nos diferentes territórios em que cada morador de uma cidade reconstruiria um território de rede do qual ele seria o centro. Neste caso a rede território poderia combinar a prestação dos serviços necessários à vida urbana,

relações sociais, relações com locais de lazer ou centros pessoais de interesse. Sendo que desse modo teríamos uma espécie de cidade de redes centrada no seu próprio projeto de vida.

Por outro lado, a presença de uma extensa rede de PME's pode contribuir para a emergência de novas iniciativas empresariais (Aydalot, 1989). Por seu lado, Paniccia (2006, p. 93) refere-se à concentração espacial de empresas como pré-requisito para a existência de *external economies*, defendendo que o conceito de aglomeração aparece mais associado a empresas de pequena dimensão.

A proximidade geográfica entre atividades de ramos semelhantes e complementares é considerada fator determinante de competitividade no mercado atual, pois traduz-se em benefícios, relacionados com a redução dos custos de produção e de transporte, e o consequente aumento dos lucros, assim como com a maior facilidade de divulgação da informação e das inovações tecnológicas.

Courlet (2001, p. 50) sublinha a “*efficacité du modèle de concentration d’activités (...)* la compétitivité globale s’appuie dans de nombreuses activités sur ces formes d’agglomérations d’entreprises industrielles et de services”.

Por outro lado, a concentração de empresas e instituições numa determinada região ou território diminui os custos de transporte, acelera o ritmo de difusão da informação, leva à melhoria dos produtos, faz com que a indústria ande no ar, segundo expressão do próprio Marshall.

Relativamente a este conceito, sugere Markusen (2000, p. 99) que a atração por um local não reside no cálculo individual da localização de empresas ou trabalhadores, mas na economia externa que cada empresa faz com as outras e com os prestadores de serviços devido à sua situação espacial.

De acordo com Krugman (1991), existem duas forças motrizes para gerar economias de aglomeração, por um lado, a necessidade de estar localizado perto dos grandes mercados consumidores (centrípeta) e, por outro lado, a necessidade de integrar novos mercados (centrífuga). O objetivo do modelo de Krugman é mostrar como as concentrações podem surgir a partir da interação entre rendimentos crescentes e custos de transporte.

Considerando os efeitos positivos da aglomeração, Benko & Lipietz (1994, p. 7) diferenciam as economias de aglomeração internas das economias de aglomeração externas ao ramo. No caso das primeiras, quando falarmos de actividades estreitamente correlacionadas e localizadas na mesma região, no segundo caso quando procuramos a aquisição de um produto e acabamos por adquirir outro sem ligação entre si. Exemplos destes dois casos, podemos referir no primeiro as vantagens da localização próxima do vendedor e

do fabricante de gelados, e do segundo, a deslocação para adquirir um creme solar que resulta na aquisição suplementar de um gelado. Deste modo, é possível estabelecer correlações que facilitam as transações, sendo promotoras de economias de escala, a proximidade entre atividades (Ferreira, 2011, p.53).

Deste modo, Hanson (2000, p. 478) refere que a aglomeração espacial aparenta ser um processo dinâmico, envolvendo um alto grau de mobilidade inter-regional e intersetorial de trabalho e capital, devendo ser clarificado o porquê da atividade econômica se aglomerar espacialmente atraindo trabalho e capital para regiões específicas.

Considera que se os custos médios de produção decrescem com o aumento produtivo, daí decorrem as vantagens de concentrar o processo numa localização particular. Outra conclusão do autor é que as regiões densamente concentradas ou oferecem níveis de produtividade mais altos ou menores custos de produção, daí a sua atratividade.

Puga & Venables (1996) referem que determinadas regiões ao atrair a indústria, sob diferentes setores, conduzem a níveis de bem-estar mais elevados, pelo efeito da liberalização do comércio. Os principais determinantes do desenvolvimento económico de um país são geralmente tomados por uma combinação da dotação de fatores, como a tecnologia, a capacidade institucional, as estruturas e a orientação política. Contudo, não negando a sua importância a aglomeração espacial é também, por si, um fator determinante do desenvolvimento económico e social.

Por seu lado, Overman & Puga (2002) apresentam um modelo a partir do trabalho pioneiro de Krugman (1991) que afeta mais diretamente o comércio internacional. Os autores analisam o efeito da mobilidade dos trabalhadores, causada por diferenças salariais entre as regiões no processo de integração económica e como isso pode influenciar a intensificação da concentração da atividade económica no território. Se, por um lado, as empresas são atraídas para localizações que tenham grandes concentrações de unidades congêneres ou complementares, por outro, os trabalhadores são atraídos por níveis salariais mais altos. Logo, “There is now a large body of empirical evidence that suggests that economic benefits to agglomeration exist and have quantitatively important effects on the migration of labor and the location of industry” (Hanson, 2000, p. 489). Eaton & Kortum (2001) descobriram que à medida que as barreiras geográficas caem a proporção de empregos na produção aumenta em países maiores e menos produtivos.

Por seu lado, Handley (2014) refere que o tamanho do país, a tecnologia e os custos comerciais afetam conjuntamente a localização da atividade produtiva.

Já Disdier & Head (2008), resumindo as estimativas de mais de 100 artigos, descobriram que, em média, um aumento de 10% na distância resulta em uma redução de 9% no volume do comércio bilateral.

Também Audretsch & Lehmann (2006), salientam que a inovação está mais ligada às pequenas empresas, em que o conhecimento se revela como primordial para a competitividade e crescimento. Neste contexto, é também essencial para a actividade económica a proximidade geográfica e a emergência das regiões. Sendo assim, a globalização alterou dramaticamente as formas espaciais e organizacionais da atividade econômica, tornando o cluster regional mais uma vez um elemento essencial para a competitividade internacional. Sendo os *Clusters* regionais relevantes no sucesso da afirmação territorial no contexto atual de intensa concorrência, em que a competitividade se processa à escala internacional (Ferreira, 2011, p.51).

Já Asheim (2000), considerando a inovação um processo social, refere a crescente importância da aglomeração e de fatores não económicos na performance económica das regiões.

Por sua vez, a especialização é apresentada como uma das vantagens da aglomeração espacial, isto porque, quanto mais uma empresa se especializa, mais dependerá das que lhe são complementares, logo mais vantajosa é uma localização de proximidade.

Contudo, foi com a queda do modelo fordista e o aparecimento de uma nova era, pós-fordista, que emergiram os novos centros de crescimento, onde se localizam indústrias voltadas para a tecnologia, estando presentes os conceitos de “desenvolvimento local, meio inovador, distrito industrial, redes, sistema produtivo localizado, ou seja, a economia territorial renova-se a partir de meados dos anos 80” (Benko, 1999, p.152).

Benko & Lipietz (2000, p. 15) referem a este propósito que

La nouvelle géographie socio-économique, celle qui s'est bâtie à l'époque du fordisme sur l'étude des «circuits de branche», puis a encensé les «districts industriels» du postfordisme, avait souligné qu'en quelque sorte chaque région «méritait», par son tissu social propre, sa spécialisation dans le capitalisme contemporain. Pour l'économie géographique, ce tissu se réduit à une formule magique: «effets externes de proximité ou d'agglomération».

A substituição pelos métodos de produção flexíveis, designados de *spécialisation flexible*, na última década do século vinte, substituindo a produção em massa fordista, marcou no panorama da Geografia económica, dando início aos novos distritos industriais (Sunley & Martin, 2000, p. 51). Como refere Courlet (2001, p. 21), a flexibilidade, relevante para as

estas empresas. é também a capacidade de adaptabilidade às novas tecnologias, com base no pequeno tamanho das unidades de produção, na densidade das relações entre elas e na sua velocidade de resposta às novas condições internas e externas da região.

Autores como, Benko & Lipietz (1994, p. 4) falam de redes de empresas, referindo que à grande empresa integrada, ocorre a rede de empresas especializadas, unidas por relações de subcontratação ou de parceria. No caso da subcontratação pura, as empresas contratantes podem em rigor dirigir-se a uma empresa longínqua, mas é preciso encontrá-la e é preciso que ela esteja integrada num mercado de empresas de subcontratação, agrupadas em torno de um porto ou aeroporto (Ferreira, 2011, p.55).

Em suma, as novas dinâmicas industriais, geradas no seio desta reconfiguração económica e territorial, incentivam à valorização das características e potencialidades locais/regionais, como fator fundamental de afirmação e sucesso no contexto económico, social e político global. As especificidades territoriais passam a ser determinantes no seio da imensidão de fluxos económicos que se estabelecem à escala global Benko (2001, p. 121). Leborgne & Lipietz (1994) admitem ser possível distinguir três níveis de espaços geográficos em que se poderá realizar a unidade de um modelo de desenvolvimento: a regional, a nacional e a internacional.

Como referem Benko & Lipietz (1994), só poderão existir regiões ganhadoras (no sentido económico) nos territórios onde os Estados as souberem criar e incentivar, condição para estes se afirmarem no mundo competitivo.

A capacidade para um determinado território se afirmar perante a concorrência mundial atual está, na opinião de Leborgne & Lipietz (1994, p. 228), subordinada de uma acomodação às novas tecnologias e à flexibilidade.

Nesta perspetiva, face a facilidade das pequenas empresas, porque mais flexíveis ao mercado, em se adaptar a novos contextos, integrando a inovação e assimilando o modelo de funcionamento em rede numa perspectiva de complementariedade e de competição, quer entre elas quer em relação aos organismos com que interagem, as políticas para desenvolver o território devem privilegiar a sua posição.

Deste modo, Garofoli (1994) percebendo a importância, no desenvolvimento endógeno, das pequenas empresas, destaca alguns aspetos, nomeadamente a especialização do trabalho, a flexibilidade do mercado de trabalho, a criação de um sistema de informação local, a produção e a especialização produtiva.

Referindo que, para a formação de um sistema de pequenas empresas é necessária uma “formação social territorial suficientemente homogénea no que se refere aos

comportamentos culturais e às aspirações, com uma mobilidade social relativamente elevada (...), com uma estrutura cultural favorável à mobilidade social”... Completando, ainda que, “De tudo isto resulta, como corolário, a existência de um importante consenso social, determinado por uma estrutura social que recompensa e promove, e por uma considerável flexibilidade do mercado de trabalho” (Garofoli, 1994, pp. 34 - 35).

Neste sentido, é fundamental, perante este cenário de crise e perante fragilidades orçamentais, que a posição do Estado seja de uma maior regionalização, descentralização e privatização de bens, serviços e competências.

Face ao exposto, Benko (2001, p. 119) enfatiza que “un nouveau paradigme du développement est né: le développement «par le bas» (le développement local) qui remplace le développement «par le haut», géré par l’État”.

A reorganização de poderes a que se assiste e o enfraquecimento da figura, tradicionalmente forte e sólida, de Estado-Nação favorece, assim, uma visão do desenvolvimento sob a perspetiva da escala regional e local (Ferreira, 2011, p.45). Prevalece neste modelo designado de global, a soberania regional, por contraponto ao modelo fordista em que o Estado soberano era a entidade estabilizadora da economia, das políticas de preços e rendimentos, orçamental, industrial (Leborgne & Lipietz, 1994). Deste modo, passando a ser determinante na dinâmica de crescimento da economia mundial, a economia regional passa, pois como refere Benko (2001), globalização não significa homogeneização do espaço mundial, mas sim diferenciação (*différenciation*) e especialização (*spécialisation*).

Concluindo, sendo importante o consenso social sobre a adequação de atitudes que visem o processo de desenvolvimento, torna-se, igualmente, necessária a transferência da localização da empresa para as áreas que se pretende estimular. Considerando que a ordenação do território, seja qual for a sua dimensão, passa por considera-lo como espaço por excelência de encontro voluntário, criado, aberto e variado, respeitando essa realidade no desenvolvimento de regiões desfavorecidas (Perrin, 1986, p.298). É fundamental que ao nível dos atores territoriais se otimize a informação entre estes e os organismos que atuam em distintas áreas e em funções complementares como a produção, os serviços e a investigação.

Capítulo 5 - MARCO CONCEPTUAL E PROPOSIÇÕES

5.1 Introdução

Utilizando o método científico composto por uma sequência de operações com o objetivo de obter resultados válidos, fiéis e reproduzíveis, é nossa intenção, que este trabalho cumpra, fundamentalmente, uma função descritiva e exploratória, dada a sua natureza e dada a escassez de trabalhos anteriores específicos sobre o tema do Efeito Fronteira, especialmente na atividade empreendedora.

Este trabalho iniciou com a pesquisa exploratória baseada em fontes de dados secundários existentes, em que aplicamos a metodologia analítico-sintética durante a investigação referente ao estudo do Efeito Fronteira, da Atividade Empreendedora e das Teorias do Desenvolvimento Local, ou seja, do suporte teórico da tese. Durante a fase de análise, conferimos a literatura existente, extraindo os elementos relevantes para o objetivo da investigação. Os métodos empregues foram o levantamento bibliográfico, o levantamento documental e estatístico e a pesquisa de inúmeros estudos já efetuados, de modo a clarificarmos o caminho a seguir (Silvério, 2003).

A falta, na literatura de um conceito claro sobre Efeito Fronteira, aconselhou a uma análise aprofundada, destinada a detetar os componentes fundamentais da definição, que satisfizessem adequadamente a sua função de filtragem, contra a qual avaliaríamos os resultados em cada caso analisado na parte empírica. Sem uma definição solvente, parece impossível fazer uma taxonomia precisa. Em um primeiro momento, aplicamos técnicas analíticas numa ampla revisão de literatura disponível e para fechar o processo, realizamos um exercício sintético que nos permitiu isolar o que parece ser a melhor definição disponível, que convertemos na nossa definição operacional de EF.

A segunda fase metodológica, a síntese, leva-nos a usar alguns desses elementos para compor uma definição operacional do EF na AE, contudo outros elementos relevantes serão isolados para servir em momento posterior como peças, forças ou fatores que fazem operar o quadro teórico, como explicado abaixo.

Devemos especificar que entendemos definição como Proposição que expõe com clareza e precisão as características genéricas e diferenciais de uma coisa material ou imaterial (Real Academia Española, 1992), ou seja, é mais do que uma definição técnica de uma definição conceitual, que nos ajuda a prestar atenção aos elementos específicos do assunto sobre o qual, como já dissemos, existe uma limitação no desenvolvimento científico (sem conceitos próprios não podemos fazer uma classificação).

Utilizamos igualmente uma metodologia sistémica, pois pressupõe que a compreensão de um todo ordenado não requer apenas o conhecimento de cada uma das suas partes.

A primeira função deste capítulo é de, baseando-se no referencial teórico construído de forma exaustiva, mas projetado apenas como uma ferramenta, de modo, a logicamente, articular certos fatores, permitir o desenvolvimento que nos pareceu relevante, e localizar a posição relativa da pesquisa sobre a temática em análise.

A segunda função deste capítulo é servir para elaborar um esquema descritivo para explicar melhor as nossas ideias sobre o Efeito Fronteira e a sua influência na Atividade Empreendedora e por consequência no Desenvolvimento Regional.

Por seu lado, a sua terceira função é articular adequadamente a parte teórica e a parte empírica da investigação.

Tornando-se essencial através do processo iterativo descrito acima, construir um modelo teórico que nos permita concluir sobre a incidência do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora, percebemos que esta peça funcional do nosso trabalho certamente não é perfeita, e pode ser aprimorada no futuro para conseguir mais precisão e extensão na análise, bem como ser útil em outras análises. Na base, e partindo de toda a revisão teórica realizada, formulamos empiricamente um modelo explicativo da relação entre a AE e o EF, estabelecendo uma série de proposições baseadas nos anteriores capítulos para melhor compreender esta relação.

A construção deste quadro teve uma evolução progressiva, conduzindo a versões sucessivas, sendo que, na primeira, o resultado da confluência de ideias geradas pelas teorias analisados levou-nos a desenvolver um mapa mental, baseado no quadro teórico de pesquisa (explicando, como já dissemos, a possível incidência do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora), de forma a definir os objetivos precisos da pesquisa empírica.

5.2 O Marco Conceptual

Para preparar o quadro teórico, seguimos os princípios de método sistémico, uma vez que o quadro não deixa de ser um sistema que relaciona de forma logica elementos diferentes. De facto, parece-nos a melhor metodologia para abordar a sua definição. Obviamente, é necessário ter em conta as limitações de abordagem sistémica, e estar ciente da necessidade de escapar à perseguição de um completo e perfeito sistema, por ser uma tarefa impossível.

Respeitando essas prevenções, esse método de trabalho, uma vez que neste estudo foram inúmeros os contributos, configurando uma multidisciplinaridade de abordagens e de

ciências, que vão desde a economia, à geografia, filosofia, psicologia entre outros campos da ciência social, foi o que nos pareceu mais ajustado.

Nm primeiro momento, aplicamos técnicas analíticas numa ampla revisão de literatura disponível e para fechar o processo, realizamos um exercício sintético que nos permitiu isolar o que parece ser a melhor definição disponível, que convertemos na nossa definição e de uma forma sintética iremos referir os pontos das teorias analisadas que nos permitiram avançar no modelo apresentado.

A escolha das bases teóricas não tem sido fortuita, mas resultado da leitura de literatura científica diversificada, levou-nos a percorrer diferentes caminhos, como sejam:

Primeiro: estudando o Efeito Fronteira e a fronteira, através das obras de Nikjamp, Suárez-Vila, Medeiros, Reigado, Andersone o'Dwod entre outros.

Segundo: duas das linhas de pesquisa fundamentais do Departamento de Economia Financeira e Contabilidade da Universidade da Extremadura foram seguidas, a da criação de empresas (também chamada de Empreendedorismo ou Atividade Empreendedora) e a da inovação. Aprofundando nos fundamentos teóricos deste contexto, seguimos as teses de Joseph A. Schumpeter, por um lado, a teoria económica neoinstitucional, bem representada por Douglass C. North, por outro, e a escola da economia austríaca em geral e a economia evolutiva, por último. Seguimos os relatórios do projeto GEM de Espanha e Portugal e os relatórios do projeto GEM – Euroace.

Terceiro: através da releitura de Marshall por autores contemporâneos seguindo dois ramos: teorias estratégicas de Porter, por um lado, e de recursos e capacidades, por outro lado, e a teoria endógena do desenvolvimento, com Vázquez Barquero, Romer, Nikjamp, Mateus, Nicolas e Vaz entre outros.

Sabendo que a interação entre o marco conceptual e a dinâmica da pesquisa dão-nos a oportunidade de gerar teoria e conhecimento (Figura 5.1) o nosso modelo foi sendo ajustado pela reflexão sobre a temática.

A estrutura conceptual inicial representa a compreensão atual do pesquisador, mostra o território onde deseja realizar a pesquisa e orienta-o para o primeiro conjunto de processos. Isso cria uma série de condições para a dinâmica dos processos de pesquisa que serão aplicados; no final, como consequência do processo de reflexão, ao marco conceptual que é remodelado, ao considerar as novas ideias obtidas como resultado dos processos de pesquisa. O novo quadro conceptual resultante, expressa os novos entendimentos dos processos anteriores e é o ponto de partida para a segunda fase dos processos a serem aplicados, formando assim parte de um círculo hermenêutico. A repetição múltipla desses ciclos

constitui uma espiral em direção á compreensão definitiva, em que o conhecimento e a teoria disponíveis constituem a base para outro ciclo de processos de pesquisa que se expandirá ao reanalisar os entendimentos existentes. A série resultante das estruturas conceptuais documenta ambos os processos, pelos quais a teoria se desenvolve bem como a sua relação com os dados obtidos no estudo de campo.

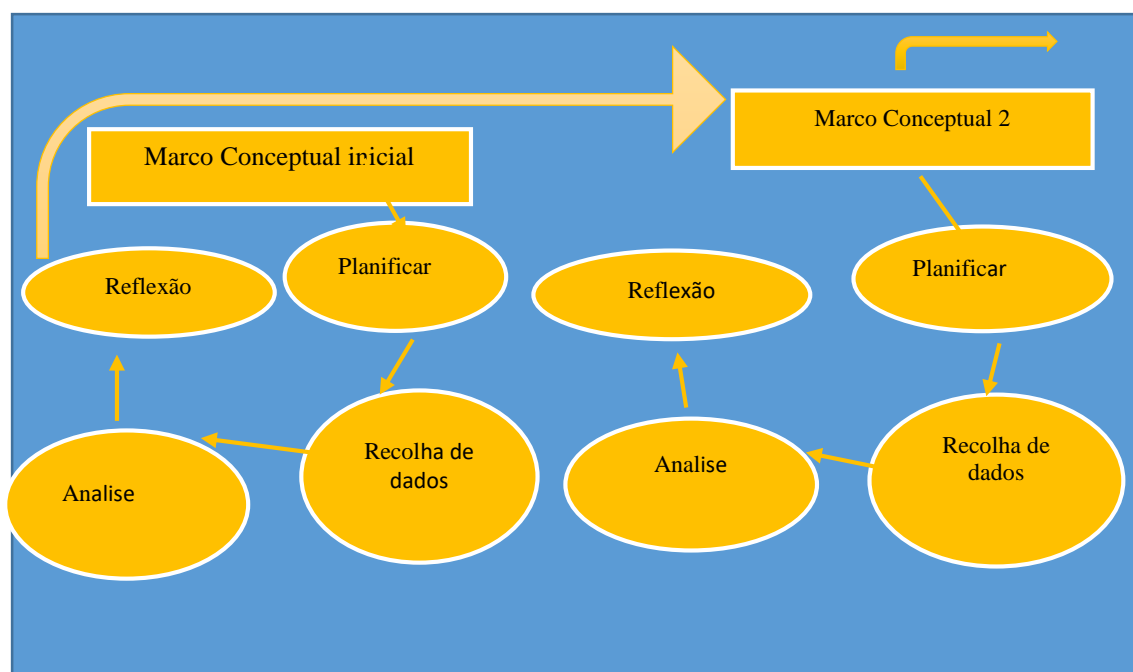


Figura 5. 1 - Marco conceptual e dinâmicas de investigação [Fonte: Elaboração própria com base em Cepeda, 2006]

Para finalizar os fundamentos teóricos, de forma reduzida iremos apresentar os objetivos que pretendemos obter com a investigação e as proposições a validar.

Nos capítulos 6 e 7, desenvolveremos a investigação empírica destinada à análise dos objetivos propostos e à avaliação das proposições definidas.

Em suma, o nosso modelo geral consiste em perceber como a AE se relaciona com o EF, afetando assim o Desenvolvimento Regional, daí a esquematização apresentada na Fig. 5.2.

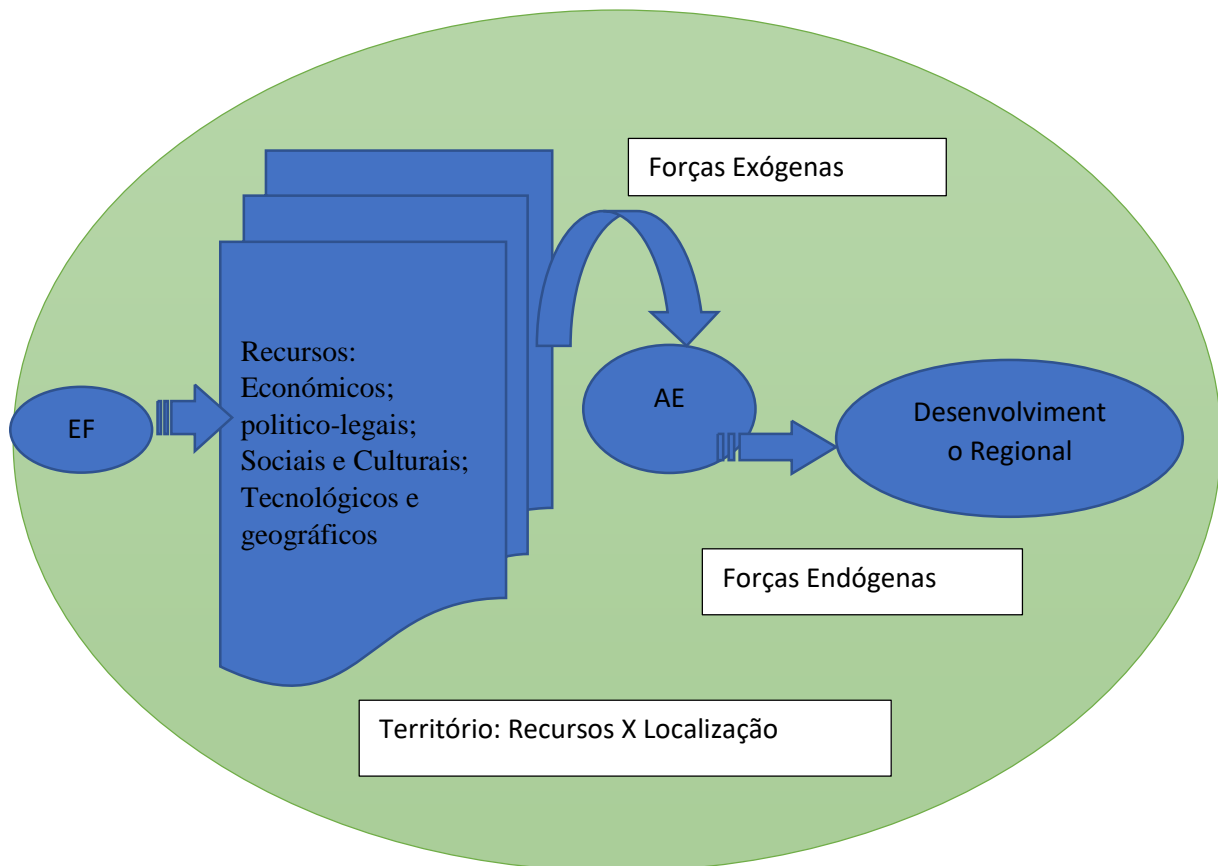


Figura 5. 2 - Modelo Geral [Fonte: Elaboração própria]

Tentando perceber o efeito da fronteira nas atividades empreendedoras, foi fundamental estudar os fatores inerentes à escolha da localização das atividades empreendedoras e quais destes são mais afetados pelo Efeito Fronteira. Isto porque pela leitura desenvolvida, verificou-se que a hierarquização dos fatores de localização empresarial assume diferentes prioridades, sobretudo em função da atividade, da dimensão da empresa a instalar e do território, este último objeto do nosso estudo.

Sendo fatores de natureza diferenciada, uns claramente quantificáveis (ex. o custo do terreno) e outros de carácter estritamente pessoal (ex. o conhecimento do meio local), o aumento da mobilidade das iniciativas empreendedoras, resultante do desenvolvimento nas tecnologias das comunicações e dos transportes, e a emergência de novos métodos de organização da produção, vieram dar mais peso a outros fatores que não os tradicionais. Como exemplo, temos a proximidade territorial, constituindo um dos elementos de afirmação dos sistemas de produção territorializados (Mateus *et al.*, 2008), promovendo a concentração geográfica e fortalecendo a vantagem competitiva territorial, uma vez que “aumenta a pressão da rivalidade local e a frequência de cisões, estimula e aumenta a sofisticação dos clientes locais, estimula a formação de indústrias relacionadas de suporte, incentiva um maior investimento local na criação de fatores especializados e proporciona

um polo de atração para os fatores móveis”, sendo que a rivalidade, neste contexto, é dinamizadora do desenvolvimento (Porter, 1994, p.54).

A proximidade geográfica, tendencialmente, potencia as redes de cooperação com todos os atores regionais, que tirando partido das economias de aglomeração levam à diminuição do individualismo empresarial. Por esse facto fomenta as vantagens competitivas das empresas uma vez que induz a inovação e a melhoria da competitividade (Chorincas, Marques & Ribeiro, 2001, p. 65; Ferreira, 2011, p.43).

Por outro lado, os agentes de um sistema social em interação com recursos e oportunidades (Scott, 2006) escolhem, com base em aspetos como a proximidade dos mercados, o ambiente competitivo, a velocidade de inovação dos mercados, a existência de centros de excelência em conhecimentos, a qualificação da mão de obra disponível, os níveis de incentivos financeiros e fiscais, a qualidade de vida dos quadros técnicos e dos seus familiares em aspetos de saúde, educação e cultura (Mateus *et al.*, 2008).

Em suma, a existência de capital social, infraestruturas, capacidade inovadora, atividade empreendedora e estruturas institucionais influem na escolha da localização da atividade empreendedora e deste modo no desenvolvimento regional (Audretsch & Keilbach, 2008; Naude, Gries & Wood, 2008; Cornett, 2009).

Desta forma, é perceptível, nos últimos anos a ação orientada para o empreendedorismo, com uma perspetiva especial para a rede regional e para as condições para o fomento de empresas inovadoras e empreendedorismo competitivo (Danson, 1995; Davidson, 1995; Deakins, 1999; Foss & Klein, 2002; Nikjamp, 2003; Preissl & Solimene, 2003; Stam, 2007), sendo-lhe reconhecido que o potencial de inovação é muito alto (Acs e Varga, 2002; Acs & Audretsch, 1990).

Para Vázquez (1999), existem duas dimensões no desenvolvimento regional endógeno: a primeira económica, na qual a sociedade empresarial local utiliza a sua capacidade para organizar, da forma mais produtiva possível, os fatores produtivos da região e a segunda sociocultural, onde os valores e as instituições locais servem de base para o desenvolvimento da região.

Começando pelas forças de origem humana, exógenas e endógenas, as quais promovem o desenvolvimento regional, e que estão presentes no nosso modelo de análise. Entre as forças exógenas, podemos destacar: 1. o ambiente macroeconómico, entendido como a situação económica global do território e com todos os outros territórios com os quais mantém relações ou trocas relevantes, fundamentalmente do tipo comercial; 2. o ambiente institucional, jurídico, político, financeiro e de conhecimento (conhecimento em sentido

amplo, incluindo todas as suas formas, educação, formação e I + D + i) no território; 3. as infra-estruturas e grandes projetos de investimento, públicos e privados, que são executados no território em estudo, mas que são decididos essencialmente fora dele.

Em relação às forças endógenas (isto é, aquelas que se originam no território) que têm influência sobre o desenvolvimento económico são de referir: 1. a criação de empresas e de redes, acordos e agrupamentos entre organizações, entre indivíduos e entre ambos, dentro e fora do território; 2. a disseminação de conhecimento e inovações; 3. a dinâmica existente nos centros urbanos e o número e tamanho dos mesmos; 4. o quadro institucional territorial (Vázquez, 2005).

Como referido, o desenvolvimento de regiões depende da sua dinâmica interna, depende das iniciativas empresariais locais, criando uma identidade regional própria, cultural, política e económica (Sengemberger & Pike, 1999), integrando, através das instituições locais, os atores-chave (empresas, associações, sindicatos, bancos) e todos os grupos que participassem dos esforços de desenvolvimento regional. Romer (1994) afirma que o resultado endógeno do sistema económico se materializa no crescimento económico da região.

Fuá (1994) considera que o que realmente é decisivo e duradouro para o desenvolvimento sustentável são os fatores para determinar a competência espacial do território, entre as quais a capacidade de organização, a qualificação da força de trabalho, a instrução da população, os recursos ambientais e o funcionamento das instituições

Por seu lado, a competitividade regional é encarada como a capacidade das regiões em proporcionar simultaneamente, condições de sucesso empresarial (medido através da participação das empresas no mercado global) e um alto nível de vida à população (Fagerberg, Mowery & Nelson., 2004).

Segundo Porter, a competitividade de cada território, reforçada pela concentração geográfica, é medida através da análise de quatro pontos: 1. as condições dos fatores de produção, oferecidas por um território e traduzidas pela existência/oferta de terra, trabalho, infra-estruturas, capital, recursos naturais, etc; 2. as condições da procura, dinamizadora da inovação, dela está dependente o sucesso, uma vez que quanto mais alto for o grau de exigência e de sofisticação dos consumidores mais as empresas são pressionadas a inovar e a progredir; 3. as indústrias relacionadas e de suporte que podem constituir-se, igualmente, como motores de inovação e progresso, e que respeitam aos fornecedores locais capazes de *inputs* especializados; 4. a estratégia, estrutura e rivalidade empresarial que respeitam às condições do meio e competitividade/rivalidade entre empresas constituindo estímulos à

inovação e dinamismo, promovem um contexto local que permita estratégias e formas de organização e de gestão que apoiem a inovação (Porter, 1994, p. 50);

A estes atributos, Porter (1990) juntou a ação do governo e o papel do acaso (acontecimentos fora do controle das empresas) e assim definiu o diamante da competitividade nacional ou diamante de Porter como é conhecido.

Deste modo, a competitividade regional é fomentada através de vários aspetos locais como a inovação regional, a atividade empresarial e o empreendedorismo, os fluxos de conhecimento e a competitividade dos recursos humanos, a dotação em infraestruturas e pela própria competitividade das empresas (Leite, 2012).

Por outro lado, a manutenção de infraestruturas institucionais adequadas, para além de reduzir a incerteza da envolvente socioeconómica promove a eficiência das atividades económicas nos aspetos formal e informal (Torres, 2016). Contudo, as crescentes mudanças em termos de recursos e capacidades das regiões, aspetos como o sistema de educação e as melhorias de competências da força de trabalho, que favorecem o conhecimento e a aprendizagem (modelo knowledge-based economy e learning society), apresentam-se como fatores impulsionadores da competitividade (Leitão, Ferreira & Azevedo, 2008).

A existência na região de uma mentalidade e cultura empreendedora é fundamental para a sua renovação e para os avanços das suas indústrias locais (Arbuthnott & von Friedrichs, 2013) e essencial para estimular as dinâmicas regionais de inovação (Natário *et al.*, 2012).

Se os principais motores de crescimento são a base de conhecimento, a cultura e ações inovadoras, e as infra-estruturas públicas, o empreendedorismo está profundamente enraizado nas condições de apoio à localização geográfica, não na dimensão espacial por si só (Nikjamp, 2013).

Por seu lado, a cultura local constitui um dos aspetos críticos para a construção de um ambiente que promova a iniciativa empresarial, influenciando a vontade de cooperar o que pode fortalecer a reputação e confiança pessoal, conduzindo à redução dos custos de transação (Roberts, 1991). Para funcionar, esta a cooperação necessita de regras e de confiança, sendo esta confiança baseada na emoção e na racionalidade económica dos mecanismos de transação (Dasgupta, 1988; Granovetter, 1985; Linders *et al.*, 2005). Estes mecanismos dependem da questão política, a qual deverá criar instrumentos para reforçar a confiança e estima no ambiente, quer através de apoio administrativo adequado, sistemas menos burocráticos, flexíveis e adaptados às necessidades das diferentes iniciativas empresariais (Nikjamp, 2013).

Neste contexto, o papel do Estado dentro dos novos paradigmas de desenvolvimento local/regional deve estar voltado para Estado local, visto que este possui maior vantagem sobre o Estado central pela sua proximidade aos utilizadores finais dos bens e serviços, podendo captar melhor as informações e manter uma interação, em tempo real com produtores e consumidores. Tentando criar um ambiente mais favorável às regiões, para que possam enfrentar os desafios da competição e os avanços tecnológicos e deixando de parte as políticas de incentivos fiscais e de subsídios indiscriminados. Igualmente, a existência de sistemas de educação e formação adequados, infraestruturas inteligentes, disponibilidade de recursos, acompanhados de uma estreita interação entre o mundo empresarial e o sector público são fatores críticos de sucesso (Stough, 2003) na atividade empresarial. Estes sistemas de educação e formação, deverão numa perspetiva educativa-formativa permitir que os recursos humanos sejam capazes de transformar recursos potenciais em recursos reais (Reigado & Matos, 2001, p.343).

Assim, os processos de crescimento e transformação estrutural surgem como consequência da transferência de recursos das atividades tradicionais para as modernas, do aproveitamento das economias externas e da introdução de inovações, visando o aumento do bem-estar da região que o gera (Garofoli, 1983; Maillat, 1995; D'Arcy & Giussani, 1996). Entende-se, então, que o crescimento se organiza em torno da expansão e transformação das atividades pré-existentes, utilizando o potencial de recursos e de inovação disponíveis no território, condicionado pela estrutura social e cultural e códigos de conduta da comunidade humana de determinados territórios, que o favorecem ou limitam e, em todo o caso, lhe dão o seu formato singular.

Comprometendo decisores políticos, operadores económicos e agentes sociais, as iniciativas políticas deverão considerar a rede de solidariedade local e a capacidade de concertação existente, não apenas visando a solidez dos processos de afirmação económica, mas igualmente a capacidade de internalização da riqueza gerada. Estas políticas terão por destinatários e atores os elementos da comunidade, visados do processo social (Burger, 1984; Cardoso & Ribeiro, 2002; Padin, 2004).

Para indústrias ou empresas, os governos desempenham um papel preponderante na criação de uma política regional potenciadora de inovação, de aprendizagem e partilha (Galvão, 1998; Bramanti, 1999).

Por seu lado, Malecki refere que o ambiente empresarial favorável apresenta redes de empresários, empresas e instituições fornecedoras de capital e outras formas de apoio, pelo que, o desenvolvimento empresarial é mais provável de ser bem-sucedido em grandes

regiões urbanas, nomeadamente as metropolitanas, nas quais as oportunidades de negócio, a inovação e o clima empresarial são mais abundantes (Malecki, 1997).

As regiões metropolitanas podem oferecer condições favoráveis para a incubação do espírito empreendedor, nomeadamente pelas condições de recrutamento e gestão de recursos humanos (Thompson, 1967; Pred, 1977; Davelaar, 1991; Lagendijk & Oinas, 2005), contudo, as não metropolitanas, em alguns casos, também apresentam condições favoráveis. Nestes casos, sendo satisfeitas as condições de informação, baseadas numa dinâmica territorial de interação entre os diversos intervenientes, de forma a potenciar uma cultura local de experiência e tradição (Camagni, 1991; Storper, 1992, 1997), porém, por vezes nessas regiões fazer negócios é a estratégia de sobrevivência, verificando-se uma desintegração vertical e uma localização fixa baseada na especialização flexível.

Todos estes argumentos conduziram-nos a aprimorar o modelo geral apresentado anteriormente, uma vez que são inúmeras as relações que se estabelecem entre os factores condicionando em inúmeros aspectos as posições empreendedoras.

Para nós foi perceptível que o Efeito Fronteira, com impacto sobre os recursos, uma vez que os moldou ao longo de décadas, continua a estar presente nas relações entre os agentes empreendedores uma vez que o Estado nação tem dificuldade em transpor para o contexto local todas as directrizes da UE que pretendem tratar esta região como o mesmo território.

Mais é esse Estado, que face à dimensão local, expressa no seu peso político, define as intervenções Institucionais a disponibilizar no território, afectando assim o desenvolvimento desse espaço.

Para esta construção foi importante a análise das respostas dos empreendedores analisados em particular da empresa Casares & Daza, que utilizada como caso típico expressou em todas as suas posições a importância determinante da fronteira na sua criação, localização e desenvolvimento.

5.3 Relação entre a Parte Teórica e a Parte Empírica

Para o desenvolvimento da parte teórica, como já referimos, recorreu-se à pesquisa/revisão sistemática e análise quantitativa e qualitativa, de base documental. Foi realizada uma revisão da literatura, para enquadramento, formulação de conceitos e análise crítica de argumentos, partindo de um levantamento bibliográfico, pesquisa de artigos de imprensa escrita e digital, e dados mais recentes sobre fronteira e seu efeito, sobre atividade empreendedora e sua localização, disponibilizados (via Internet) por organismos internacionais e governamentais (e.g. INE, GEM, CCDR). A revisão da literatura foi, entretanto, efetuada de modo progressivo ao longo do trabalho, conforme a necessidade de evolução da investigação.

Por seu lado a parte empírica desta pesquisa desenvolveu-se através do estudo de casos, de natureza descritiva e exploratória, com foco essencialmente indutivo e parcialmente dedutivo. A unidade de análise é a empresa sediada nas áreas de fronteira Portugal- Espanha, concretamente Alentejo - Extremadura, estudada a partir de uma perspetiva holística, como já referimos na introdução deste trabalho e iremos desenvolver na parte III a apresentar. Para a seleção dos casos objeto de estudo utilizamos, entre outros, a metodologia do "caso típico", assim como o procedimento de duas fases recomendado por Yin (2003); da mesma forma, seguindo este autor, escolhemos começar a partir de um caso piloto, matéria que abordaremos no capítulo 6.

A ligação entre essas duas partes é fundamentada pelo marco conceptual o qual, sendo um elemento de reflexão e de interconexão entre a parte empírica da investigação e a parte teórica, permitirá validar as proposições. Deste modo, seguimos a metodologia proposta por Grunow e por Yin quanto ao desenho da pesquisa, feedback ou melhoria iterativa sobre a teoria inicialmente formulada (Grunow, 1995 e Yin, 2003).

Para Grunow, um dos problemas que impedem uma boa análise de organizações muitas vezes é a falta de um projeto elaborado e bem fundamentado. Propõe esta metodologia de melhoria iterativa que permite, tendo em vista os resultados alcançados, uma reformulação das etapas anteriores, a fim de alcançar resultados de maior qualidade.

O autor define, no seu artigo "Processo de Pesquisa Ideal", o desenho da pesquisa nos estudos das organizações, cujo esboço geral mostramos na figura abaixo apresentada:

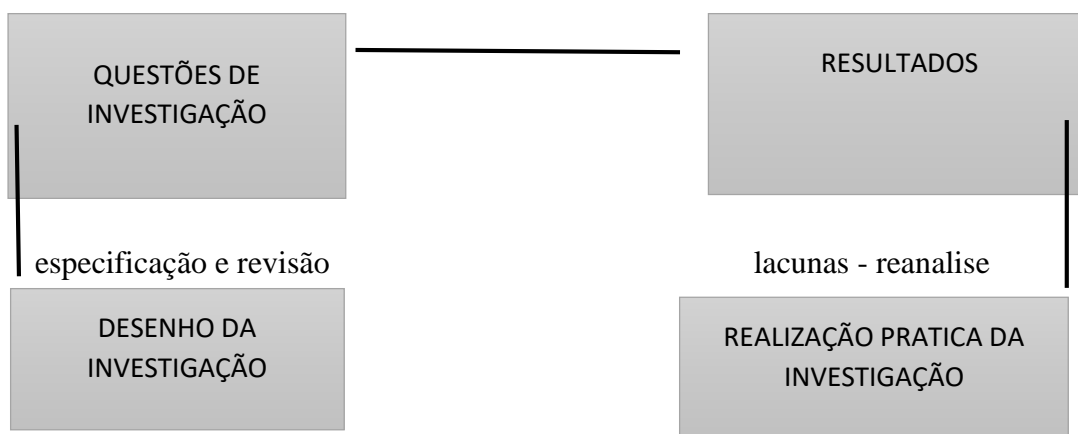


Figura 5. 4 - O processo de investigação ideal [Fonte: Elaboração própria, com base em Grunow, 1995]

A segunda fonte metodológica que utilizamos para articular a parte teórica e a parte empírica, foi a de Yin (2003). Este autor propõe seguir uma metodologia análoga à lógica do método dos casos múltiplos. A lógica de replicação, com base no desenvolvimento inicial de um quadro teórico, a testar através do estudo de casos por forma a confirmar as proposições. As conclusões de cada caso são consideradas informação a ser replicada nos outros, utilizado um esquema semelhante ao de Grunow, no sentido anti-horário para descrever o que designa de "loop de feedback", e que representa a situação em que uma importante descoberta ocorre durante a realização de um dos casos individuais. Se esse caso não estiver em consonância com o projeto definido irá conduzir-nos ao redesenho da pesquisa.

Atuando no estrito respeito das bases metodológicas, concebemos o arcabouço teórico como um sistema evolutivo, que será sujeito a revisão através de cada um dos ciclos (dos seis casos) do processo de pesquisa empírica. Desta forma, a articulação da parte teórica e empírica desta pesquisa parece dar satisfação à exigência de coerência e qualidade que são necessárias numa tese de doutoramento.

O resultado da aplicação deste método já foi mencionado: após o primeiro estudo de caso, o correspondente à Casares Y Daza, S.L. (que foi escolhido como caso piloto), as deficiências do modelo conceptual foram resolvidas com uma revisão à luz dessa aplicação empírica (em um primeiro "loop de feedback"). Após a conclusão de todos os estudos de campo, as ideias recolhidas e, em seguida, a passagem para os relatórios, deram origem à versão mais recente do modelo (num segundo ciclo), que recolhe e plasma definitivamente com forma teórica (na forma de um modelo, como veremos) todas as ideias recebidas durante o processo de pesquisa empírica.

5.4 Proposições

Hypotheses are nets: only he who casts will catch.

Novalis

Devemos especificar que entendemos *definição* como *Proposição que expõe com clareza e precisão as características genéricas e diferenciais de uma coisa material ou imaterial* (Real Academia Española, 1992), ou seja, é mais do que uma definição técnica de uma definição conceitual, que nos ajuda a prestar atenção aos elementos específicos do assunto sobre o qual, como já dissemos, existe uma limitação no desenvolvimento científico (sem conceitos próprios não podemos fazer uma classificação).

Considerando a crescente importância que vêm adquirindo a AE para o desenvolvimento regional, o estudo do EF, sua influência sobre os recursos/agentes locais, e tomando como fundamento teórico os capítulos anteriores, formulamos as proposições relacionadas com as questões de investigação apresentadas na parte I deste trabalho e que voltamos a apresentar:

- (1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?
- (2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização?
- (3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?
- (4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?
- (5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?
- (6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?
- (7). Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?

A resposta às duas primeiras questões será sim / não, uma consequência de um processo puramente descritivo, e de acomodação do observado (ou não) à definição matriz que alcançamos após o trabalho feito nos capítulos 2, 3 e 4 e na análise dos casos em estudo. A resposta às restantes questões é mais complexa e tem natureza sistémica ou processual. Encaixando-se na imagem desta noção recém-citada da representação de Yin de referencial teórico e validação do mesmo, através das entrevistas e observações em cada caso. Esta validação, a realizar em resultado do processo empírico, permitir-nos-á tomar como certo a explicação de como as Fronteiras influenciam a Atividade Empreendedora e o

Desenvolvimento local, em consonância com o proposto, através da estrutura teórica, permitindo uma generalização analítica mais consistente (Yin, 2003).

A possibilidade de replicação é certamente essencial para considerar que a metodologia utilizada está corretamente aplicada. No âmbito da presente investigação, o objetivo, no que diz respeito às perguntas 3,4, 5 e 6, é, portanto, duplo: por um lado, desenvolver e alcançar através do processo iterativo descrito acima, uma versão consistente e abrangente do quadro teórico, que reflete ordenadamente as principais ideias teóricas que foram analisados ao longo da primeira e segunda parte do presente trabalho. Por outro lado, que a explicação proposta por meio do referencial teórico é geralmente aceite pelas cinco organizações analisadas.

De acordo com a abordagem apresentada, formulamos sete proposições que devem ser comprovadas ou não à luz dos resultados e conclusões alcançados, após o trabalho de análise teórico e empírico:

Proposição 1: As empresas localizadas na fronteira são influenciadas pela sua existência;

Proposição 2: A proximidade da fronteira determinou a escolha da sua localização;

Proposição 3: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na atividade desenvolvida;

Proposição 4: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na sua criação;

Proposição 5: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas no seu crescimento;

Proposição 6: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas nas suas inovações.

Proposição 7: As empresas localizadas junto à fronteira afetam o desenvolvimento desses territórios

Estas preposições derivam das questões de investigação, como se verifica pelo quadro abaixo apresentado:

Quadro 5.1 - Correspondência entre as questões de investigação e as proposições

Questões de investigação	Proposições
1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?	Proposição 1: As empresas localizadas na fronteira são influenciadas pela sua existência;
2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização	Proposição 2: A proximidade da fronteira determinou a escolha da sua localização;
(3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?	Proposição 3: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na atividade desenvolvida;
(4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?	Proposição 4: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na sua criação;
(5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?	Proposição 5: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas no seu crescimento;
(6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?	Proposição 6: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas nas suas inovações.
(7) Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?	Proposição 7: As empresas localizadas junto á fronteira incidem no desenvolvimento desses territórios

Fonte: Elaboração própria

Estas proposições devem ser refutadas (ou não) no capítulo de conclusões (Capítulo 8), com base nos resultados obtidos com o estudo empírico.

Contudo, pretende-se com a sua formulação, a concretização dos objectivos anteriormente definidos, a saber:

1. Explicar o que é o Efeito Fronteira (EF) no contexto específico da Atividade Empreendedora (AE);
2. Fomentar o debate em relação à importância de desenvolver iniciativas empreendedoras, junto à fronteira, como forma de aproveitar sinergias, experiências e conhecimentos, melhorando assim as dimensões social, política e económica das mesmas com vista a uma maior coesão;
3. Estabelecer um marco teórico que nos permita situar esta investigação dentro de um âmbito mais vasto como é a teoria do desenvolvimento regional;
4. Mostrar a importância da localização, junto à fronteira, para o desenvolvimento de ideias inovadoras, fruto da partilha de cultura e vivências num espaço heterogéneo;
5. Analisar e debater o contributo deste estudo para a Atividade Empreendedora;

6. Provar a importância da localização, na região de fronteira, a qual é uma matéria de relevo em termos de política de coesão no território europeu, para a explicação do desenvolvimento económico da região;

7. Contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões selecionadas, face à sua proximidade à fronteira.

Quadro 5.2 - Correspondência entre as questões de investigação e as proposições

Questões	Proposições	Objectivos
(1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?	Proposição 1: As empresas localizadas na fronteira são influenciadas pela sua existência;	1. Explicar o que é o Efeito Fronteira (EF) no contexto específico da Atividade Empreendedora (AE);
(2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização	Proposição 2: A proximidade da fronteira determinou a escolha da sua localização;	7. Contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões selecionadas, face à sua proximidade à fronteira.
(3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?	Proposição 3: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na atividade desenvolvida;	2. Fomentar o debate em relação à importância de desenvolver iniciativas empreendedoras, junto à fronteira, como forma de aproveitar sinergias, experiências e conhecimentos, melhorando assim as dimensões social, política e económica das mesmas com vista a uma maior coesão;
(4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?	Proposição 4: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na sua criação;	7. Contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões selecionadas, face à sua proximidade à fronteira.
(5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?	Proposição 5: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas no seu crescimento;	5. Analisar e debater o contributo deste estudo para a Atividade Empreendedora 3. Estabelecer um marco teórico que nos permita situar esta investigação dentro de um âmbito mais vasto como é a teoria do desenvolvimento regional;
(6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?	Proposição 6: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas nas suas inovações.	4. Mostrar a importância da localização, junto à fronteira, para o desenvolvimento de ideias inovadoras, fruto da partilha de cultura e vivências num espaço heterogéneo;
(7) Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?	Proposição 7: As empresas localizadas junto à fronteira incidem no desenvolvimento desses territórios	6. Provar a importância da localização, na região de fronteira, a qual é uma matéria de relevo em termos de política de coesão no território europeu, para a explicação do desenvolvimento económico da região;

Fonte: Elaboração própria

Considerando que esta conjugação é uma das várias, possíveis para os objectivos colocados, julgamos ter clarificado mais o factor em análise neste trabalho.

PARTE III - INVESTIGAÇÃO EMPIRICA

Capítulo 6 - METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO EMPIRICA

6.1 Introdução

Research is to see what everybody else has seen and to think what nobody else has thought.

(Szent-Gyorgyi 16, 1971, p.71)

O presente capítulo pretende descrever e planear uma metodologia válida para responder às questões de investigação, tendo por base a revisão da literatura realizada nos capítulos anteriores, assim como o modelo conceptual desenvolvido. Como sabemos os objetivos de um estudo só serão alcançados se for seguida uma metodologia no processo de obtenção de dados (Silvério, 2003).

Para Saunders, Lewis e Thornhill (2007), o processo de investigação assenta numa sequência que passa por definir o tópico de estudo, proceder a uma revisão crítica da literatura, delinear a investigação, seleccionar a amostra, recolher dados, analisar os dados e escrever a dissertação.

Na investigação levada a cabo, primou-se pela utilização deste fio condutor. Ao longo deste capítulo descreve-se a metodologia de investigação seguida. Segundo os mesmos autores a investigação pura (seguida neste estudo) pretende uma expansão do conhecimento sobre processos empresariais ou de gestão, evidenciando princípios universais relacionados com os referidos processos e revelando descoberta de valor para a sociedade em geral.

Oliveira (2011), defende que a motivação de uma investigação é frequentemente o processo de procura de uma de duas realidades. A primeira, desenvolvida pela investigação fundamental, básica ou pura, advém essencialmente de uma atitude de curiosidade. A percepção e compreensão de um determinado fenómeno ou conjunto de fenómenos que não traz como ponto de partida os benefícios de curto prazo. E a segunda, alinhada na investigação aplicada que é motivada pelo benefício da sua aplicação.

Este autor considera a investigação como uma atividade criativa e produtiva, assente em base ética, que procura a compreensão, em profundidade, de fenómenos relevantes. Ao longo de todo este processo está presente o cuidado em conciliar processos de investigação que permitam a obtenção de informações relevantes do ponto de vista empresarial.

Relativamente à metodologia utilizada neste capítulo decidiu-se por, inicialmente, apresentar as diferentes formas de fazer investigação e, seguidamente, definir a estratégia mais adequada a este trabalho de investigação, sendo que o objetivo final deste capítulo será

apresentar todas as ações que serão realizadas, para testar o modelo conceptual, e as proposições, de modo a obter os resultados pretendidos.

Ir-se-ão descrever os procedimentos de natureza metodológica que foram seguidos para dar resposta às questões orientadoras, contribuindo assim para o esclarecimento do problema em estudo. De igual modo é apresentada a justificação do método (estudo de caso) selecionado à luz da problemática desenvolvida. São explicados em pormenor o enquadramento e o desenvolvimento do estudo, detalhando as suas fases e características, os métodos de recolha de dados e os instrumentos de análise, quais serão as fontes de informação, primárias e secundárias a utilizar, bem como o protocolo de pesquisa utilizado no trabalho de campo.

Portanto, este capítulo será composto pelos seguintes pontos:

1. Descrição dos objetivos do nosso estudo;
2. Desenho e processo de investigação empírica;
3. Justificação e argumentação da seleção das organizações escolhidas como fontes de informação;
4. Protocolo para obtenção de dados. Como já mencionamos, este ponto é essencial para obter um padrão correto de Confiabilidade e Validade. Nele iremos abordar as seguintes questões:
 - a) Preparação do questionário para a entrevista e eleição dos informantes principais.
 - b) Recolha de dados através de documentos e relatórios.
 - c) Realizar entrevistas com os principais informantes e registo das mesmas.
 - d) Realização de um relatório final.

6.2 Questões Gerais da Investigação Empírica

Num primeiro momento, definem-se os objetivos da investigação e as questões a que se pretende que a mesma dê resposta.

Já mencionamos que a natureza geral do presente trabalho é fundamentalmente uma função descritiva e exploratória, dada a escassez de trabalhos anteriores específicos sobre o tema do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora (Natário *et al.*, 2018), especialmente em Espanha e Portugal.

A busca de chaves, na análise das várias teorias, que podem explicar o Efeito Fronteira leva-nos a isolar uma série de elementos que, organizados como um sistema, nos permitirão

localizar nas Atividades Empreendedoras que são objeto de nosso estudo, e formular uma abordagem de como o Efeito Fronteira afeta os seus processos de criação e desenvolvimento.

A pesquisa empírica oferecerá informações que devem ser suficientes para confirmar total ou parcialmente essa fórmula, além de dar, na conclusão, satisfação aos objetivos iniciais da investigação.

As questões de investigação a abordar são:

- (1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?
- (2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização?
- (3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?
- (4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?
- (5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?
- (6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?
- (7). Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?

As questões de pesquisa foram formuladas após três anos de revisão de literatura, cumprindo a regra que, na pesquisa, lendo a bibliografia, que é um meio destinado a um fim e não um fim em si mesmo, não é possível determinar as respostas sobre o que é conhecido, mas desenvolver as perguntas apropriadas (Yin, 2003).

As contribuições que esperamos poder fazer para o conhecimento científico são as seguintes:

- Um melhor conhecimento e compreensão de como o EF pode afetar a AE;
- Que aspetos podem ser corrigidos no sentido de melhorar a política de coesão neste território, potenciando assim o seu desenvolvimento uniforme;
- Uma proposta de modelo teórico descritivo de como o EF afeta o desenvolvimento local;
- Esclarecer e corrigir certas definições fundamentais nesta matéria; especialmente a definição de Efeito Fronteira e seus elementos constituintes.

6.3 Desenho e Processo de Investigação Empírica

Inúmeras formas se apresentam para a realização de uma investigação, referindo-se, nomeadamente, à experiência, à pesquisa, ao relato histórico, à análise de arquivos e ao estudo de casos (Yin, 2003).

A cada uma destas estratégias de investigação estão associadas vantagens e desvantagens, que dependem de diversas condições, sendo a sua utilização condicionada pelo apresentado na tabela abaixo:

Quadro 6.1 - Estratégias de investigação

ESTRATÉGIA	FORMA DE QUESTIONÁRIO	COM NECESSIDADE DE CONTROLAR ACONTECIMENTOS	EVENTOS CONTEMPORÂNEOS
EXPERIMENTAL	Como, porquê	Sim	Sim
PESQUISA	Quem, o quê, onde, quantos eram, quanto foi	Não	Sim
ANÁLISE DE ARQUIVOS	Quem, o quê, onde, quantos eram, quanto foi	Não	Sim/Não
RELATO HISTÓRICO	Como, porquê	Não	Não
ESTUDO DE CASOS	Como, porquê	Não	Sim

Fonte: Adaptado de Yin, 2003 p.6

A investigação pode assumir diversos tipos: descritiva quando trata a recolha e registo de informação sobre o problema a estudar, não existindo a necessidade de perceber as razões que suportam a informação recolhida. A questão a que se responde é “o quê?”; exploratória onde se identificam os fatores condicionantes respondendo a “o quê?” e “porquê?”; analítica onde se procede à decomposição de um determinado fenómeno em várias partes identificando-as de forma exaustiva e profunda, permitindo avaliar a influência relativa de cada uma das partes sobre o todo, ou seja, sobre o referido fenómeno. Focaliza sobre as questões: “o quê?”, “porquê?” e “como?”; sintética quando se realiza uma síntese do problema, reconstruindo todas as suas partes; atuante quando gera propostas de mudança, permitindo igualmente dar respostas ao “e se?”, “mudar o quê?” e “mudar como?”.

Para o mesmo autor, a investigação sobre um determinado fenómeno requer a combinação de vários ou de todos os tipos de investigação. O presente estudo segue todas estas fases, seguindo a combinação que se acredita, que permita obter informação fiável e espontânea junto das empresas abordadas.

Existem muitos autores que argumentam que cada estratégia de pesquisa tem as suas vantagens e desvantagens. Assim, nenhuma estratégia, em princípio, é mais apropriada que

as outras. Deste modo, os métodos de procedimentos utilizados no nosso estudo empírico foram o método de estudo de casos e o método comparativo.

Segundo Marconi e Lakatos, (2007) e Deshaies e Baptista, (1997) os métodos de procedimento têm finalidades mais restritas do que os métodos de abordagem e são funcionais porque propõem procedimentos constantes, etapas a seguir, face ao mesmo objetivo, (considerados às vezes também em relação às técnicas) são menos abstratos; são etapas da investigação. Assim, os métodos de procedimento, também chamados de específicos ou discretos, estão relacionados com os procedimentos técnicos a serem seguidos dentro de determinada área de conhecimento.

Esses métodos têm por objetivo proporcionar ao investigador os meios técnicos, para garantir a objetividade e a precisão no estudo dos fatos sociais (Gil, 2008, p. 15). Mais especificamente, visam fornecer a orientação necessária à realização da pesquisa social, em especial no que diz respeito à obtenção, ao processamento e à validação dos dados pertinentes à problemática, objeto da investigação realizada.

No entanto, o estudo de caso é particularmente apropriado para certos tipos de problemas: aqueles em que a pesquisa e a teoria estão em fases preliminares ou iniciais (Roethlisberger, 1977), e para problemas práticos sensíveis onde as experiências dos participantes são importantes e o contexto da situação é fundamental (Bonoma, 1983). Então, antes que qualquer teoria seja formalizada, o estudo de casos pode ser usado para documentar as experiências que ocorrem nas empresas (Benbasat, Goldstein & Mead, 1987).

Por sua vez o método comparativo ocupa-se da explicação dos fenômenos e permite analisar o dado concreto, “deduzindo desse os elementos constantes, abstratos e gerais” (Marconi & Lakatos, 2007, p. 107). Centrado em estudar semelhanças e diferenças, esse método realiza comparações com o objetivo de verificar semelhanças e explicar divergências.

A investigação empírica consistiu no desenvolvimento das seguintes atividades: definição da população e seleção dos casos através da técnica de amostragem não probabilística intencional com o estudo de caso em cinco empresas situadas na fronteira em análise, desenvolvido em duas fases e com dois tipos de abordagem, qualitativa e quantitativa. Esta escolha obrigou a investigadora a deslocar-se para a área em estudo e avaliar que empresas se situavam próximas da fronteira, uma vez que as bases de dados informativas não revelam essa informação. Por outro lado, foram necessárias várias visitas para elucidar os responsáveis pelas mesmas sobre a natureza do estudo e a necessidade da sua colaboração para a obtenção de toda a informação.

Após a seleção dos casos fez-se, numa 1ª Etapa, uma recolha de dados segundo uma abordagem qualitativa junto aos responsáveis das empresas e outros responsáveis com impacto na gestão das mesmas. As técnicas utilizadas foram a entrevista, observação, recolha e análise documental. Após o tratamento dos dados, através da técnica de análise de conteúdo temática e estética e análise estatística descritiva fez-se uma caracterização dos casos quanto aos fatores que influenciaram a sua criação e desenvolvimento no contexto regional em análise.

O objetivo deste estudo sobre o impacto do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora versa a análise da sua natureza, origem e importância.

Definiram-se, nesta etapa, as características da localização em que as empresas estão inseridas, bem como as suas características organizacionais. A análise e discussão dos resultados será apresentada no Capítulo VII.

Numa 2ª Etapa, também de teor qualitativo, elaborou-se um breve guião de entrevista com questões acerca de alguns aspetos gerais da atividade, bem como os aspetos de localização que, segundo a teoria, tinham um maior impacto nas suas decisões internas. Ministrou-se este instrumento a membros das empresas de vários níveis hierárquicos e a exercer várias funções. O tratamento dos dados, efetuado através de uma análise de conteúdo temática, possibilitou caracterizar as perceções e posições do contexto da localização junto à fronteira para o desenvolvimento e criação do processo empreendedor da organização. Fez-se, nesta etapa, uma análise comparativa entre estes resultados e os resultados obtidos na etapa anterior, mais concretamente, com o desenvolvimento organizacional e regional em causa. Os resultados obtidos na 2ª Etapa são apresentados no Capítulo VII.

Para melhor se entender o desenvolvimento deste estudo, elaboramos a seguinte ficha técnica:

Quadro 6.2 - Ficha técnica do estudo empírico

Objetivo da investigação	Pela análise à escolha da localização, ao desenvolvimento e à inovação de empresas portuguesas e espanholas, perceber a incidência do efeito fronteira nas iniciativas empreendedoras da região de fronteira Portugal- Espanha, mais em concreto Alentejo – Extremadura e a sua influência no desenvolvimento da região.
Metodologia da Investigação	Estudo de múltiplos casos de carácter descritivo e exploratório.
Unidade de análise	Empresas. Carácter holístico.
Âmbito geográfico	Portugal - Alentejo e Espanha - Extremadura
Universo	Empresas localizadas junto à fronteira
Tipo de amostra	Amostra lógica e teórica (não aleatória)
Unidades de análise	Cinco empresas: três Portuguesas e duas Espanholas
Unidade de recolha de dados	Três pessoas por empresa: um funcionário, um proprietário e um cliente ou elemento da população local.
Métodos de recolha de evidências	Revisão documental e arquivos
Fontes de informação	Primárias: Fontes qualitativas – entrevistas a envolvidos nas empresas; Evidências recolhidas entre a população, documentos oficiais e documentos locais Secundárias: Fontes quantitativas – dados da atividade e do impacto no território
Protocolo de estudo de casos	Realizado ad hoc e validado com base em trabalhos semelhantes
Método de análise das evidências	Qualitativo através da construção das explicações; cruzamento de dados
Foco científico	Combinação da metodologia indutiva e da metodologia dedutiva, a partir do marco teórico criado pela metodologia sistémica.
Estrutura da escrita	Linear - Analítica
Rigor e qualidade metodológica	Validade do marco teórico, através da resposta a posições alternativas e pela lógica e replicabilidade
Data de realização	maio de 2018 a maio de 2019

Fonte: elaboração própria, com base em Yin, 2003

6.3.1 Desenho do Estudo de Casos

O método do estudo de casos, fundamentalmente por 3 razões, porque o pesquisador pode estudar a empresa no seu estado natural, aprendendo com a situação e gerando teoria, porque permite ao pesquisador responder a questões de "como" e "por que", entendendo assim a natureza e complexidade dos processos, e por último o estudo de caso é uma maneira apropriada de investigar uma temática em que poucos estudos foram desenvolvidos anteriormente (Cepeda, 2006).

Optou-se pelo estudo de caso com a finalidade de estudar o fenómeno Efeito Fronteira de uma forma atual e integrado no contexto empresa, estudar os aspetos fundamentais do tema da investigação com um certo grau de profundidade e compreender o fenómeno em análise de uma forma ampla (Bruyne, Herman & Schoutheete, 1991; Carmo & Ferreira, 1998; Lakatos & Marconi, 2005).

Contudo, estamos cientes dos riscos que envolvem este método, os quais têm a ver diretamente com a qualidade da pesquisa qualitativa, como esta em particular, devido:

- a) a experiência limitada, em pesquisa qualitativa de natureza científica e académica, da autora deste trabalho;
- b) a dificuldade de demonstrar de maneira sólida a relação entre as perguntas feitas, os dados obtidos, as conclusões alcançadas após a análise do mesmo, e eventuais princípios gerais ou teorias que se podem deduzir do acima exposto (como dizem Naumes & Naumes (2006) da dificuldade de generalizar a partir dos resultados desses estudos);
- c) Os resultados obtidos por esta técnica de análise são por vezes tendenciosos, influencia do chamado viés do pesquisador. Isto porque o investigador especifica o fenómeno a estudar, escolhe o referencial teórico, pondera a relevância das diferentes fontes, e analisa a relação causal entre os factos. Tudo isto parte da ideia objetiva do pesquisador, que tenta eliminar qualquer carimbo pessoal na disposição dos dados e, por esse motivo, este tipo de estudo é acusado de não ser objetivo e não ser confiável (Bonache, 1999);
- d) Outro fator de risco é a enorme quantidade de informação que é gerada, o que pode dificultar a sua sistematização. Depende da habilidade e metodologia do pesquisador, da sua capacidade de transformar uma enorme quantidade de informações em vários formatos, em informações sintéticas que servem de contraste ao modelo proposto na

pesquisa (Arias, 2003). Gummesson (1991) e Hamel, Dufour e Fortin (1993) ligam essa crítica à excessiva confiança no senso comum do pesquisador.

Como já referimos ao longo do trabalho, o estudo do impacto do Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora tem sido objeto de poucas análises/abordagens na literatura académica, pelo que podemos referir que a construção de teoria sobre este assunto, especialmente em Espanha e Portugal, está num estágio incipiente. Da mesma forma, a oportunidade da pesquisadora, por razões profissionais e circunstanciais, viver na região e ser empreendedora na mesma há mais de 25 anos, ser Docente numa Instituição de Ensino Superior Portuguesa, lecionando a temática de empreendedorismo, permite um relacionamento diário com o contexto de fronteira e com a gestão de organizações que são afetadas pela proximidade à fronteira: daí a opção por esta metodologia parecer fazer mais sentido em detrimento de outras metodologias.

Por outro lado, a metodologia do estudo de caso é, entre outras alternativas de estratégia de pesquisa qualitativa (como experiências, pesquisas, análises históricas ou de arquivos), especificamente adequada para abordar questões de pesquisa do tipo "How", referindo-se a uma série de eventos contemporâneos sobre os quais a pesquisadora tem pouco ou nenhum controle (Yin, 2003). O projeto proposto, descrito mais abaixo, no que se refere à parte empírica da investigação, corresponde a uma metodologia observacional, ou seja, é um projeto onde o fator causal de interesse não é manipulado pelo pesquisador, ao contrário dos desenhos de pesquisa experimental (Gerring, 2007). Dada a questão sobre a qual a investigação está focada, que tem uma abordagem fundamentalmente descritiva de entidades atuais em que obviamente não pode ser controlado, parece que a metodologia do estudo de caso pode ser o mais adequado para representar adequadamente a tarefa.

Sendo uma metodologia cada vez mais utilizada nas ciências sociais, porque há questões que, com base num critério de aplicabilidade prática e interesse social, devem ser abordadas, utilizando metodologias mais científicas, mesmo nos casos em que as metodologias quantitativas clássicas não podem ser usadas (Villarreal & Landeta, 2007). Nesse sentido, a metodologia do estudo de caso, vem sendo cada vez mais aceite como instrumento de pesquisa científica na área de gestão, especialmente para o entendimento do processo de tomada de decisão, implementação e mudança nas organizações. Isto porque estes estudos exigem uma análise que não pode ser realizada com profundidade suficiente através do estudo de um grande número de observações (Rialp, 1998).

Sendo a metodologia do estudo de caso apropriada no quadro da presente investigação porque uma parte importante da teoria do desenvolvimento regional, a teoria do desenvolvimento endógeno, uma das nossas principais fontes teóricas, é, em qualquer caso, uma teoria que sempre foi alimentada dos resultados dos estudos de caso sobre o desenvolvimento de cidades, regiões e países e dos efeitos das iniciativas e políticas dos atores públicos e privados no processos de desenvolvimento (Vázquez, 2005). Por outro lado, existem precedentes que demonstram que esta metodologia funciona nas organizações situadas em ambientes dinâmicos e com uma perspectiva holística (Ruiz-Navarro, 2009). O contexto é uma questão fundamental para compreender adequadamente a realidade, podendo ser visto como aspetos relevantes e próximos, e deve ser obrigatório e especificado (Hernández & Díaz, 2009).

Em termos gerais, podemos indicar que realizamos um estudo de caso, comparativo, de natureza descritiva e exploratória, indutivo e parcialmente dedutivo. A unidade de análise é a empresa que é estudada a partir de uma perspectiva holística. Para a seleção dos casos em estudo, utilizamos a metodologia caso típico, analisando cinco empresas, sendo que o caso típico é entendido como um caso representativo, e é um método apropriado para tarefas exploratórias (Gerring, 2007). O número de cinco, que foram os casos analisados, foi definido como sendo um número acima do mínimo que é recomendado na literatura - quatro casos (Eisenhardt, 1989a) - dado o alto custo envolvido na análise de cada organização, localizado em pontos diferentes da Península Ibérica, sendo que o trabalho a realizar deve ser realizado por apenas um investigador, pelo que reduzimos o número para o mínimo aceitável.

Para a seleção, seguimos o recomendado por Yin (2003): escolhemos partir de um caso-piloto que serviu não apenas para aprimorar a recolha de dados nos outros quatro, mas também para finalizar o modelo teórico.

Quanto aos procedimentos, foram escolhidos aqueles que possibilitassem atingir objetivos descritivos e explicativos. A nível descritivo, fez-se um relato dos casos quanto à localização em relação à fronteira e à influência da mesma na atividade empreendedora, quer em termos de produtos/serviços, quer em termos de recursos utilizados com maior impacto nas operações internas, posicionamento e desempenho das empresas no mercado. A nível explicativo, a análise teve como objetivo fazer o diagnóstico e a avaliação das situações encontradas quanto à sintonia da Atividade Empreendedora com a proximidade á fronteira, sintonia entre os valores empresariais e pessoais dos membros, suas atitudes face ao envolvimento com os fatores influentes no desempenho das empresas. No estudo realizado,

utilizou-se o método comparativo em todas as fases da investigação. Este método possibilitou construir as categorias na fase de classificação, identificar analogias ou diferenças na fase de descrição e mostrar relações entre as descobertas na fase de explicação (Lakatos & Marconi, 2005; Grawitz, 2001).

6.3.1.1 As técnicas de observação

As técnicas utilizadas na investigação empírica incidiram na observação indireta, utilizando-se a pesquisa documental; na observação direta intensiva concretizada através das técnicas de observação e entrevista e; ainda, na observação direta extensiva, através da utilização da técnica do questionário (Lakatos & Marconi, 2005).

No estudo de caso, efetuou-se na 1ª Etapa a análise qualitativa das empresas através da utilização das técnicas de entrevista, observação, recolha e análise de fontes documentais. Estas técnicas possibilitaram a descrição pormenorizada das empresas objeto de estudo, bem como da sua localização. Na 2ª Etapa caracterizou-se, através da técnica de entrevista, algumas das influências da fronteira com maior influência nas percepções dos membros das empresas, assim como os valores pessoais.

I - Pesquisa documental

A pesquisa documental consistiu na recolha e análise de documentos fornecidos pelas empresas como o Relatório e Contas, desdobráveis, brochuras, catálogos, jornal de empresa ou da região, documentos com informação institucional, comercial e publicitária referente às empresas, marcas e produtos.

Ainda no âmbito das fontes secundárias visitou-se a fábrica de café, o museu do café, propriedade do grupo Delta, assim como a Adega Mayor, por convite do administrador de uma das empresas estudadas, com a possibilidade de recolha de informação respectiva. Visitou-se, igualmente a fábrica de carnes da Real Tradição, bem como analisou-se o projecto de ampliação da unidade e de modernização da sua produção.

Quivy e Campenhoudt (1998) indicam as vantagens e limitações da técnica de pesquisa documental. Em relação ao trabalho realizado a principal vantagem da pesquisa documental foi a de ter evitado o recurso a outras técnicas, na recolha de alguns dos dados. Uma das desvantagens consistiu na dificuldade, levantada nalguns casos, de obter algumas demonstrações económico-financeiras, optando-se pela sua aquisição.

II – Observação

Utilizou-se a técnica de observação, segundo o tipo de observação assistemática não participante, ou seja, sem uma continuidade temporal nem grau de envolvimento do observador, para analisar a envolvimento local no ambiente organizacional. Esta análise incluiu o ambiente criado na própria empresa, quando pertinente e o ambiente que rodeava a apresentação/conceção dos produtos e/ou marcas. O objetivo desta pesquisa foi identificar o grau de sintonia entre a empresa e a fronteira que a rodeia, percebendo as diversas influências no seu desenvolvimento e criação. Foram ainda observados, nalgumas empresas, documentos afixados nas paredes, painéis de tendências e peças de comunicação publicitária. Também se observou e analisou as coleções das empresas e os respetivos catálogos, assim como os sites se fosse o caso. Nalguns casos os catálogos foram oferecidos e a análise destas peças de comunicação foi feita posteriormente. Quivy e Campenhoudt (1998) e Lakatos e Marconi (2005) indicam algumas vantagens da técnica de observação das quais destacamos, em relação ao trabalho realizado, a vantagem de ter possibilitado completar os dados obtidos por outras técnicas.

III – Entrevista

Na 1ª Fase do estudo empírico, foi dada uma grande ênfase à técnica de entrevista que se utilizou para recolher dados que não foi possível encontrar em fontes documentais (Marconi & Lakatos, 2005; Albarello, 1997). A partir da análise das propostas metodológicas de Marconi e Lakatos (2005), Carmo e Ferreira (1998), Grawitz (2001) e Quivy e Campenhoudt (1998), definiu-se que, na 1ª Etapa do estudo, a recolha de dados, centrada em torno do objetivo e hipótese geral do trabalho, se processaria através de entrevistas estruturadas, nas quais se utilizaria um guião de observação com perguntas pré-definidas mas com algum grau de flexibilidade, para permitir identificar características variáveis entre as empresas.

Na 2ª Etapa do trabalho, utilizou-se um guião com as mesmas características, para garantir a veracidade das respostas e tentando outros intervenientes. As questões colocadas foram abertas, ou seja, perguntas em que se deu um grande grau de liberdade de resposta aos entrevistados, semi-abertas, perguntas em que se deu alguma liberdade de resposta, e fechadas, embora, mesmo aqui, dada a presença do entrevistador, o entrevistado pudesse tecer comentários quanto ao conteúdo proposto pelas perguntas, servindo estas como pistas para orientação ou para auxílio do entrevistado.

Na 1ª Etapa do trabalho, nas entrevistas aos responsáveis pela gestão/administração, as respostas às perguntas foram acompanhadas pela observação de evidências documentais ou pela identificação de alterações na empresa face às situações envolvidas. Na 2ª Etapa do trabalho, nas entrevistas aos diretores ou outros membros das empresas, seguiu-se o mesmo guião no sentido de perceber o entendimento em cada questão era objectivo ou resultado de uma análise própria e subjectiva.

Foram também recolhidas as demonstrações económico-financeiras das empresas para uma melhor caracterização e, à excepção de uma empresa que não aceitou a fornecer a informação todas as outras foram muito cooperantes, envolvendo até alguns elementos da organização na sua análise e procura. No caso da empresa que não aceitou em fornecer as demonstrações tentamos através do questionário que nos serviu de base obter valores de determinadas variáveis, dentro de intervalos previamente definidos. Optamos por adquirir as contas e verificamos que os valores constantes do depósito de contas não respondiam ao que nos havia sido indicado.

São inúmeras as vantagens apresentadas pela técnica de entrevista, utilizada no nosso trabalho, das quais destacamos as mais relevantes nesse contexto. O facto de permitir a recolha de informação respeitando as categorias mentais e de linguagem do entrevistado, a possibilidade de reformulação ou esclarecimento das diversas questões, o aumento do grau de profundidade de alguns elementos de análise e a possibilidade esclarecimento das questões apresentadas tentando obter a resposta mais clara e precisa em relação ao assunto em estudo (Quivy & Campenhoudt, 1998; Marconi e Lakatos, 2005).

Segundo os mesmos autores, a maior desvantagem da técnica de entrevista é, a possível influência ao entrevistado por parte do entrevistador. Essa influência incide sobre forma de colocar as perguntas, o tipo de relação de troca que se estabelece e o âmbito da entrevista. Tendo em atenção estas considerações, no estudo realizado, procurou-se uma postura tão neutra quanto possível, no sentido de não influenciar as respostas dadas pelos entrevistados.

6.4 Protocolo para Obtenção de Dados

Uma das ações mais importantes, ao aplicar uma metodologia de pesquisa, como o estudo de caso consiste em desenvolver o protocolo e a estrutura da investigação. Este protocolo de pesquisa, especialmente quando esta metodologia é utilizada, é essencial para atingir um padrão correto de validade e confiabilidade (Yin, 1994). Devendo ser composto por duas estruturas claramente diferenciadas: primeiro lugar; o referencial teórico da pesquisa, necessário para desenvolver um quadro conceitual que deve ser a base da investigação; e, em segundo lugar; o quadro de pesquisa empírica.

Uma vez que esta metodologia é de natureza qualitativa, baseada na recolha de dados observados da própria realidade, o protocolo de pesquisa empírica deve estabelecer claramente quais são as fontes de informação e o método pelo qual os dados serão recolhidos. Inclui uma descrição geral do projeto, os procedimentos de campo, as perguntas do questionário e o guião do relatório final de cada caso para o qual seguimos a metodologia proposta por Yin (1994). Tem, como objectivo essencial, a recolha de dados, de modo a garantir a validade científica do estudo. É muito mais que um questionário ou um instrumento; é uma forma essencial para um estudo múltiplo de casos como o atual. É também a melhor maneira de garantir a confiabilidade da pesquisa (Yin, 1994). Neste ponto seguimos ponto por ponto a metodologia de Yin.

Descrição do processo

Nesta investigação, seguimos uma análise descritiva e comparativa durante a parte empírica, do Efeito Fronteira na atividade de diversas empresas e da influência da sua atividade no desenvolvimento das economias locais. Consistindo, assim, na análise descritiva e comparativa de cinco empresas, localizadas perto da fronteira, no sentido de perceber se a fronteira é, ou foi, condicionante da sua localização e desenvolvimento, bem como, da influência da sua atividade nas economias locais e territoriais, objeto da sua atuação.

A investigação empírica está baseada numa exaustiva revisão da literatura científica existente sobre empreendedorismo e o seu efeito no desenvolvimento local, estando orientada para responder às questões de investigação, fundamentalmente se o Efeito Fronteira afeta a Atividade Empreendedora e de que modo, nas regiões Alentejo e Extremadura.

A questão de partida conduziu a várias questões subsequentes ou secundárias:

- (1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?
- (2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização?
- (3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?
- (4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?
- (5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?
- (6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?
- (7). Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?

Entender o Efeito Fronteira e se ele ainda existe de facto em cada um dos casos estudados, tanto do lado de Portugal como do lado de Espanha. Esta perceção depende da recolha de evidências e da adequação da realidade aos fatores determinantes das iniciativas empreendedoras.

Para responder a estas questões, foi importante a revisão da literatura, mas não só, como vimos, no que respeita ao EF e a sua influência sobre a AE a bibliografia é muito escassa, pelo que foi indispensável a posição dos diferentes empreendedores que conosco colaboraram.

6.4.1 Procedimentos de Campo

I. O primeiro passo, antes da recolha de dados, foi a preparação do questionário que atendesse às necessidades específicas da investigação e que serviria de base à entrevista, de forma a uniformizar as questões a colocar aos vários intervenientes das empresas. O questionário será apresentado no ponto 6.7. desta tese.

II. Este questionário foi apresentado às empresas sob investigação, para realizar o trabalho de campo, logo na nossa primeira visita. A análise das empresas envolve vários passos sucessivos, definidos na primeira visita e padronizado para todos os casos. Foi feita uma análise prévia para cada caso das várias fontes de informação usadas. Nomeadamente fontes primárias, qualitativas (entrevistas pessoais e observação direta), e quantitativas (relatórios económicos, análise de indicadores, publicações próprias, etc). Nas fontes secundárias analisamos publicações científicas, bases de dados, revistas setoriais, relatórios de actividades, informação publicada na imprensa e outra disponível na Internet.

Como regra geral, a maioria das fontes secundárias foi recolhida antecipadamente, excepto as mais recentes informações documentais ou de natureza mais interna, que foram entregues em mão, ou enviadas posteriormente por mail, e analisadas no local, durante os dias de visitas e trabalho de campo (compondo assim dias bastante exaustivos, como Yin nos adverte), sem prejuízo de que a documentação recebida tenha sido re-analisada mais cuidadosamente no momento de escrever o relatório do caso.

O procedimento estabelece que, como regra, nos dirigimos ao Administradores/Gestores de cada empresa estudada para obter a concordância e planejar o restante trabalho.

Os primeiros contactos foram por *email* ou telefone, para ser mais rápida a marcação da reunião inicial. Sendo o processo desenvolvido por etapas, como se apresenta:

A - Contacto e agendamento: após a aceitação da nossa pesquisa por parte da Administração/Gestão;

B - Depois da primeira apresentação em relação ao projeto foram definidos os elementos de contacto dentro da empresa e a forma de agendamento e de trabalho. No caso das microempresas, a centralização foi maior, pois eram poucos os elementos disponíveis para o efeito;

C - Os informantes entrevistados em cada caso, correspondendo a duas categorias, o Administrador e um funcionário por ele designado, preferencialmente o diretor administrativo

D - Recolha de dados e evidências. Triangulação de informação de várias fontes. Elaboração da base de dados de casos: durante os dias da visita toda a atenção está focada em alcançar o maior número possível de evidências e dados, com base na maior diversidade possível de fontes. Essa diversidade é o que permite - às vezes no momento, às vezes *a posteriori* - triangular para comparar informações divergentes ou coincidentes sobre certos eventos que às vezes são fundamentais, procurando garantir a validade do resultado. Nos casos em que estão indetificadas divergências no momento das visitas, atenção especial será dada a elas, no sentido de modificar ou adaptar, se necessário, o questionário e as questões colocadas aos informantes, ou retornando neste ponto com o mesmo ou outro informante sucessivo. Durante os dias de visita, todos os documentos escritos que, juntamente com os das entrevistas, constituem a base de dados do estudo do caso, que é apresentado, agrupado no presente trabalho no final da bibliografia.

E - Elaboração do relatório e formulação de conclusões: Após o trabalho de campo, prepara-se um primeiro relatório preliminar do caso, que permite estabelecer por escrito os primeiros resultados, e em que as conclusões são formuladas, contrastando a definição.

Após a visita e nas semanas seguintes, a remodelação do Quadro conceptual inicial, se aplicável após o aparecimento de informações relevante para isso, especialmente se interpretações alternativas apresentadas por parte dos informantes. Isto no sentido da elaboração detalhada do projeto de relatório e do quadro conceptual final, e a sua apresentação ao informante-chave de cada caso (geralmente o diretor). Esta fase encerra com a elaboração da versão final do relatório de caso, introduzindo as modificações.

6.4.2 Critérios de Qualidade

No que diz respeito ao controle da qualidade da pesquisa, são visados os princípios estabelecidos por Yin (1994). O objetivo deste trabalho é realizar uma análise de alta qualidade, em que:

- Atenção será dada a todas as evidências disponíveis;
- Os dados e factos diferenciados das interpretações feitas pelo investigador;
- Respeitaremos os três princípios da recolha de dados: múltiplas fontes, criação de uma base de dados e manutenção de uma cadeia de evidências;
- Estaremos atentos a possíveis interpretações alternativas durante a revisão do quadro teórico
- A análise incidirá nos aspectos mais significativos de cada caso;
- Usaremos a nossa experiência e conhecimento prévio, especialmente o acumulado da análise teórica que constitui a primeira parte deste trabalho;
- Usaremos a metodologia lógica de replicação entre cada caso;
- Vamos projetar e usar um protocolo de estudo de casos.

Em particular, os testes de qualidade cobrirão os seguintes pontos:

Quadro 6.3 - Testes de avaliação de rigor e qualidade

TESTAR	TÁTICA	FASE DA INVESTIGAÇÃO
VALIDADE A CONSTRUIR	<p>Análise prévia do contexto conceptual e marco teórico (triangulação teórica).</p> <p>Síntese dos principais fatores explicativos do marco teórico.</p> <p>Uso de diferentes métodos de recolha de evidências (triangulação metodológica): - Revisão documental; - Realização de múltiplas entrevistas em profundidade; - Observação direta.;- Uso de artefatos físicos, tecnológicos e culturais.</p> <p>Uso de múltiplas fontes de informação (triangulação de dados) para confirmação de provas em diferentes fontes: - Interna e externa, direta (primária) e indireta (secundária);- Diferentes tipologias: documentação, arquivos, entrevistas, questionários, bases de dados, contexto físico real;- Diversidade de informantes-chave para as mesmas questões;- Avaliação crítica de evidências comparando de acordo com fontes.</p> <p>Manutenção de uma cadeia de evidência, sem negligenciar nenhuma das evidências recolhidas.</p> <p>Processo quase simultâneo e unificado de recolha e análise de evidências.</p> <p>Feedback e contacto inte-rativo com os informantes.</p> <p>Revisão do relatório de caso por informante-chave.</p> <p>Flexibilidade geral e instru-mental da investigação através da revisão cíclica do estudo e do modelo estrutural original.</p>	<p>Revisão da literatura</p> <p>Desenho da investigação</p> <p>Recolha de evidência</p> <p>Recolha de evidência</p> <p>Desenho e recolha de evidência</p> <p>Recolha de evidência e análise</p> <p>Recolha e análise</p> <p>Composição</p> <p>Todas</p>
VALIDADE INTERNA (SOMENTE PARA A ESTRUTURA TEÓRICA)	<p>Processo de construção iterativo, entre diversas versões, por meio de explicações alternativas.</p>	<p>Análise individual e global</p>
VALIDADE EXTERNA	<p>Abordagem Eclética e Integrativa das perspectivas e abordagens teóricas sobre o papel do EF na AE</p> <p>Uso de teorias rivais no modelo original (triangulação teórica).</p> <p>Estabelecimento de uma unidade de análise e seleção de casos, a abordagem para o FC alcançou a definição</p> <p>Aplicação da lógica de replicação (estudo de casos múltiplos) para a obtenção de generalização analítica.</p> <p>Consideração de parte dos resultados de pesquisa como hipótese de rubrica de estudos das futuras linhas de pesquisa</p>	<p>Desenho da investigação</p> <p>Desenho geral</p> <p>Identificação de unidade de análise e selecção de casos</p> <p>Análise global e conclusões</p> <p>Composição e conclusões</p>

TESTAR	TÁTICA	FASE DA INVESTIGAÇÃO
FIABILIDADE	Realização de um protocolo de estudo, seguindo as suas diretrizes como um guia de ação.	Desenho geral e recolha de dados
	Desenvolvimento de um banco de dados que organize, integre e sintetize as informações obtidas das diferentes fontes de utilizadas.	Desenho geral e recolha de dados
	Compromisso ético em relação ao esforço, tempo, dedicação e atividades concretas de informantes-chave.	Desenho geral e recolha de dados
	Avaliação rigorosa dos aspectos éticos na obtenção e análise das evidências.	Desenho geral e recolha e análise de dados
CONSISTÊNCIA TEÓRICO-INTERPRETATIVA	Compreensão prévia de perspectivas e significados do fenómeno e do contexto de acordo com os informantes-chave (alta empatia com os quadros de referência adequada às fontes de informação).	Desenho geral e recolha de dados
	Uso de técnicas (protocolo de casos, perguntas abertas, entrevistas semi-estruturada) que permitem	Desenho geral e recolha de dados
	Iniciativa Dialética dos Informantes chave	Recolha de dados e análise
	Comparação sistemática crítica entre proposições teóricas estruturadas no modelo teórico e os assumidos e obtidos das fontes de evidência.	Recolha de dados e análises
CONSISTÊNCIA CONTEXTUAL	Filtragem crítica do conhecimento contextual de acordo com elementos conceituais teóricos relevantes estabelecidos no modelo teórico.	
	Atenção aos elementos contextuais relevante para a explicação do fenómeno a estudar, mesmo não explicitamente recolhido no modelo original	Recolha de evidência
	Consideração do ambiente genérico de localização das empresas e avaliação crítica das evidências de acordo com o contexto (macro).	Recolha de dados e análise
	Consideração do ambiente específico de cada um dos casos e avaliação crítica das evidências de acordo com o contexto (micro).	Recolha de dados e análise

Fonte: Elaboração própria

6.5 Caracterização da Amostra

O estudo implicava a selecção de empresas perto da fronteira, para assim aferir a influência da mesma no seu nascimento e desenvolvimento. Foi necessário pesquisar o local, para conhecer as empresas que aí trabalhavam, pois em nenhuma base de dados a localização em relação á fronteira é uma informação facultada.

A metodologia de estudos de caso leva-nos ao envolvimento com as empresas de modo a avaliar todos os pontos de relevo para a investigação, analisando as evidências dos impactos existentes no seu percurso dependente da variável em estudo.

Pelo lado Português, foi possível estudar perto da fronteira uma grande empresa, com mais de 50 anos, uma pequena empresa com cerca de 12 anos e uma microempresa com 27 anos de existência.

Do lado Espanhol, até pela diferença linguística da autora, não foi fácil a selecção de empresas pela pouca receptividade em colaborar com uma investigação feita por alguém que não se entende muito bem. Foram necessárias muitas insistências para que o estudo pudesse acontecer, sendo que as duas empresas - uma média empresa com 20 anos e uma microempresa com 22 anos - apresentaram distintas receptividades ao estudo, sendo mais fácil o trabalho com a média empresa.

Utilizando a classificação geográfica e tipológica, que apresentamos de seguida, verifica-se que para além da proximidade na localização, também em tipologia há várias semelhanças entre as empresas estudadas, que resultaram de forma casual.

Geográfico - foram contempladas as regiões de fronteira Alentejo e Extremadura, sendo selecionado, do lado Português, duas empresas no Alto Alentejo (Politractores, Lda e Manuel Rui Azinhais Nabeiro, Lda) e uma no médio Alentejo (Real Tradição, Lda), e do lado Espanhol, duas empresas de Cáceres (Chumacero, S.A. e Casares Y Daza, S.L.).

Tipológico - atendendo à subclasse (CAE a dois dígitos) da actividade económica, as empresas que trabalhamos são classificadas do seguinte modo:

El Chumacero, S.A. - 1107 - Fabricación de bebidas no alcohólicas; producción de águas minerales y otras águas embotelladas;

Casares Daza, SL - 47300 - Comercio al por menor de combustible para la automoción en establecimientos especializados;

Real Tradição, Unipessoal, Lda – 46320 – Comércio por grosso de carne e produtos à base de carne; 46382 – Comércio por grosso de outros produtos alimentares; 10130 – Fabricação de produtos à base de carne;

Manuel Rui Azinhais; Lda – 46370 – Comércio por grosso de café, chá, cacau e especiarias; 47112 – Comércio a retalho em outros estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco;

Politractores – Oficina de Máquinas Industriais e Agrícolas, Lda – 47300 – Comércio a retalho de combustível para veículos a motor, em estabelecimentos especializados.

6.6 Questionario Empresarial de Base à Entrevista

“Aquilo que o investigador considera importante nem sempre coincide com a noção de importante do inquirido”

Reis, E. e Moreira, R., Pesquisa de Mercados, 1993.

Durante o Verão de 2018, foram abordadas as empresas primeiro por telefone tentando agendar reuniões e, em alguns casos posteriormente por *email*. As reuniões foram agendadas, mas foram necessárias mais de duas ou três visitas às empresas para desenvolver todo o processo.

Foi explicado todo o contexto da investigação e, à excepção de uma empresa que se mostrou pouco receptiva na cedência das demonstrações financeiras, as restantes entenderam a necessidade de um retrato fidedigno da sua existência e foram facultando a informação.

Para uniformizar a recolha de informação e não permitir divagações na condução das entrevistas, foi desenvolvido um questionário que serviu de guião a todo o trabalho.

A construção do questionário inicia-se com a especificação da informação necessária, na qual o investigador deve ter uma ideia clara sobre a população alvo, uma vez que as características dos respondentes têm uma forte influência no “design” do questionário. (Silvério, 2003, citando Malhotra, 1996).

De acordo com Marconi Lakatos (1990), as vantagens relacionam-se, entre outras, com: a economia de tempo e viagens; a possibilidade de obtenção de um grande numero de dados e de atingir um maior numero de pessoas simultaneamente; a maior liberdade e segurança nas respostas em virtude do anonimato; o menor risco de distorção devido à não presença/influência do pesquisador; o facto do inquirido dispor de mais tempo para responder; e com a uniformidade na avaliação, dada a natureza impessoal do instrumento. Todas estas vantagens não foram obtidas neste trabalho, porque o questionário foi levado em mão pela entrevistadora e utilizado apenas para condução da reunião.

Quanto às desvantagens, são apontadas: a diminuta percentagem de questionários devolvidos, que em média atingem os 25% de devolução; a impossibilidade de esclarecer o inquirido em questões mal compreendidas, podendo aparecer um grande número de perguntas sem resposta; a possibilidade de o inquirido conhecer todas as questões antes de responder; a devolução tardia; e, por último, o facto de que quem responde não ser o seleccionado para o preenchimento, podendo constituir uma fonte de enviesamento (Reis & Moreira, 1993). Em relação às desvantagens, elas foram eliminadas pelo processo de recolha das respostas e pela possibilidade de aprofundar a análise e de clarificar os entrevistados.

Para reforçar a consistência metodologicamente, utilizaram-se dois questionários como fonte para a elaboração deste novo questionário: um elaborado pela Society for Associated Researchers on International Entrepreneurship, do Imperial College, em Londres; outro do Departamento de Economia e Gestão, da Universidade da Beira Interior, na Covilhã (este para os aspectos relacionados com a inovação). Com base nestes, optamos por fazer uma adaptação às nossas necessidades, concebendo um questionário que nos servisse de guião na condução da entrevista e que uniformizasse a abordagem às empresas. Por outro lado, a existência do questionário deixava os entrevistados com a confiança de que a abordagem era generalizada e profissional e não uma mera avaliação casuística.

Efectuamos, ainda, adições de questões ao questionário, como sejam:

a - Algumas perguntas suplementares completamente novas são introduzidas, para obter evidência sobre o EF e sobre a contribuição da organização para o desenvolvimento local, em causas específicas ou em apoios casuísticos.

b - Adicionamos um bloco inteiramente novo, relativo ao nosso referencial teórico, para ser validado ou não, total ou parcialmente, pelos entrevistados.

c - Aplicamos o questionário em todas as entrevistas, sabendo que algumas só poderiam ser respondidas pelos seus administradores, nomeadamente sobre a escolhas da localização.

Na construção do questionário, as questões foram estruturadas em quatro grandes categorias (Silvério, 2003, citando Moreira, 1993):

Atributos – inclui características pessoais e sócio-económicas.

Comportamentos – diz respeito ao que o indivíduo fez, faz actualmente e pensa vir a fazer.

Atitudes - implicam a avaliação e dizem respeito ao que as pessoas sentem acerca de um determinado tema.

Crenças – relaciona-se com a atitude de espírito que admite em grau variável (certeza, convicção, opinião), uma coisa como verdadeira.

Esta estruturação encontra-se organizada no questionário da seguinte forma:

Quadro 6.4 - Estruturação do Questionário

Categoria	Objectivos	Questões no Questionário
Atributos	Caracterizar o respondente.	A.1; A.2; A.3; A.4; A.5; A.6; A.7; A.8; B1; B2.
Comportamentos	Conhecer e compreender o percurso desenvolvido.	C.3; C.4; C.6; C.7; D.1; D.2; D.3; D.4; D.5; D.6; D.7.
Atitudes	Avaliar a estrutura de preferência/percepções em termos de critérios de avaliação das opções.	C.1; C.5; F1; F.2; F.3; F.4.
Crenças	Compreender as percepções e importância atribuída à localização à fronteira	E.1; E.2; E.3; E.4; E.5; E.6.

Fonte: Elaboração própria

Deste modo, o questionário que foi utilizado¹⁸ aparece apresentado em 6 secções:

1ª secção – Dados sobre o negócio

Foram apresentadas 8 questões sobre o negócio, como sejam a classificação do negócio, o local de início de actividade, o ano da primeira encomenda, o número de trabalhadores, volume de vendas, resultado líquido e capital social no final do ano anterior.

2ª secção – Dados pessoais

Procura-se conhecer alguns dados pessoais do fundador da empresa, ou do responsável designado para responder ao questionário em representação da empresa, nomeadamente a

¹⁸ O questionário utilizado neste estudo pode ser consultado no anexo 2.

sua idade e formação, para perceber se tecnicamente está inserido no negócio, e se pretende continuar a sua formação.

3ª secção – Dados sobre a operacionalidade do negócio

O terceiro grupo respeita à caracterização da empresa em relação a pontos fortes e a pontos fracos, bem como a investimentos realizados e a realizar e seus factores limitativos, identificando igualmente a fonte de financiamento escolhida ou a escolher bem, como se a localização condicionou a opção de investimento.

4ª secção – Dados sobre inovação

Nesta parte aborda-se a inovação, tentando medir o impacto desta no desenvolvimento da empresa e como a empresa se tem comportado perante aquela. Por outro lado, perceber se o acesso à inovação foi afectado pela fronteira e de que modo a sua evolução se prendeu com factores de localização.

5ª secção – Dados sobre Efeito Fronteira

Medir o Efeito Fronteira na atividade empreendedora, desde a sua criação ao seu desenvolvimento, qual a percepção em relação a aspectos positivos e negativos da sua localização. Caracterizar o factor ou factores que mais conduziram a empresa a optar pela localização em que se insere.

6ª secção – Dados sobre a importância da organização no desenvolvimento local

O objectivo é entender quais as acções desenvolvidas em termos de envolvente e como essas acções influem no desenvolvimento local. Se são acções concretas para a sua envolvente ou se resultam da sua atividade. Sendo acções concretas se obedecem a um plano prévio anual ou se as decisões são casuísticas e aleatórias.

Para melhor avaliar esta última secção, foram colocadas duas questões aos clientes ou população local sobre a importância da empresa para o desenvolvimento local e social:

- 1- Considera relevante para si e para a região a existência desta empresa?
- 2- Têm conhecimento de iniciativas locais apoiadas pela empresa?

O objectivo era aferir a relevância da organização para o locais da existência da iniciativa empreendedora e ao mesmo tempo despertar a consciência em relação à sua relevância.

Capítulo 7 - RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO

7.1 Apresentação dos Resultados

Knowing is not enough, we must apply. Being willing is not enough, we must do

Leonardo da Vinci

Nesta parte da tese iremos retratar, da forma mais fidedigna possível, a informação obtida pelo estudo de casos desenvolvido às três empresas Portuguesas e às duas empresas Espanholas.

As empresas Portuguesas, objeto de estudo, situadas na fronteira, de acordo com a classificação europeia de PME, são uma grande empresa, uma pequena empresa e uma microempresa. Para além disso, ao nível de antiguidade, temos uma empresa com mais de 50 anos, outra com mais 27 anos e outra com mais de 12 anos.

Definição Europeia¹⁹ de PME ⇨ nesta definição existe um critério adicional, que permite distinguir entre microempresas, pequenas e médias empresas, tendo em conta que as microempresas se distinguem das restantes por possuírem menos de 10 trabalhadores. Ainda de acordo com a definição europeia, as empresas terão também que cumprir um critério de independência: “Empresas independentes são empresas que não são propriedade, em 25% ou mais do capital ou do direito de voto, de uma empresa ou, conjuntamente, de várias empresas que não se enquadram na definição de PME ou de pequena empresa, conforme seja o caso. Este limiar pode ser excedido nos dois casos seguintes:

➤ se a empresa for propriedade de sociedades públicas de investimento, sociedades de capital de risco, investidores institucionais (desde que não exerçam, a título individual ou conjuntamente, qualquer controlo sobre empresa), investidores informais (*Business Angels*²⁰) e que invistam fundos próprios em empresas não cotadas em Bolsa, desde que o total do investimento dos ditos *Business Angels* numa mesma empresa não exceda 1.250.000€.

➤ se o capital se encontrar disperso de maneira que não seja possível determinar quem o detém e se a empresa declarar legitimamente presumir que não é propriedade, em 25% ou

¹⁹ Recomendação da Comissão n.º 2003/361/CE, de 6 de Maio que entrou em vigor a 1 de Janeiro de 2005 – alarga o conceito de PME a outras formas jurídicas.

²⁰ Business Angels ou anjos de negócio, são investidores privados que investem directamente capital nas empresas, normalmente sem a existência de garantias e sem qualquer relacionamento, anterior ao investimento com as empresas.

mais, de uma empresa ou, conjuntamente, de várias empresas que não se enquadrarem na definição de PME ou de pequena empresa, consoante o caso.”

Quadro 7.1 - Distinção entre microempresa, pequena e média empresa

Categoria	N.º Trabalhadores	Volume de Negócios	Balanço Total
Microempresa	<10	≤ 2 Milhões de euros	≤ 2 Milhões de euros
Pequena Empresa	<50	≤ 10 Milhões de euros	≤ 10 Milhões de euros
Média Empresa	<250	≤ 50 Milhões de euros	≤ 43 Milhões de euros

Fonte: IAPMEI, 2005

7.1.1 O CASO DA EMPRESA REAL TRADIÇÃO



7.1.1.1 A Localização

Situada na cidade de Estremoz, conhecida por cidade branca, sede de um município com 513,80Km, nove freguesias e com 14.318 habitantes, esta cidade têm 7.483 Habitantes e situa-se a cerca de 60Km da fronteira com a Extremadura, entrada por Badajoz.

O epíteto de “cidade branca” deve-se, para além da cor do casario, às jazidas de mármore branco, o célebre “Mármore de Estremoz”, que tornou a cidade conhecida a nível internacional.

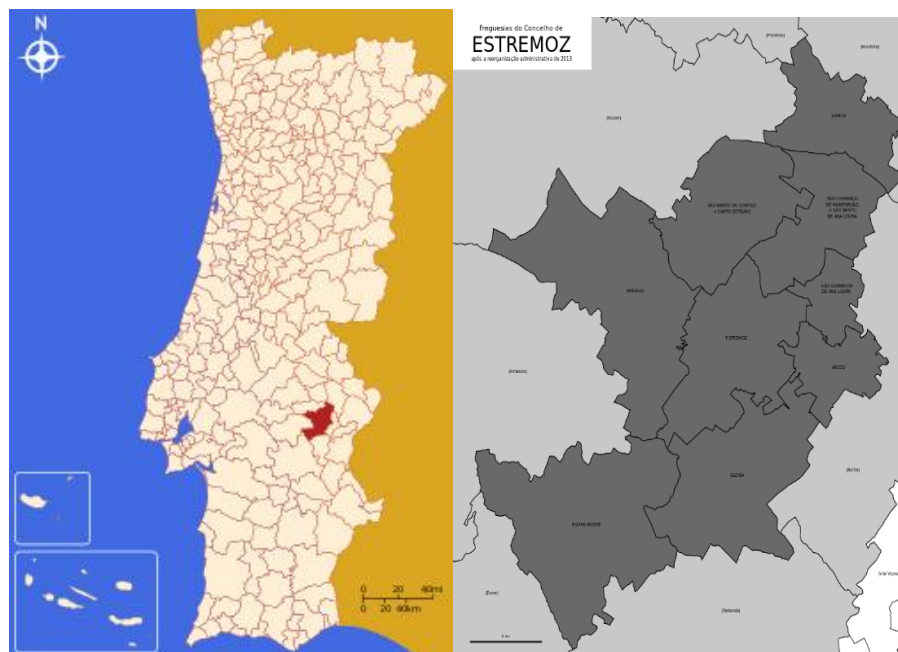
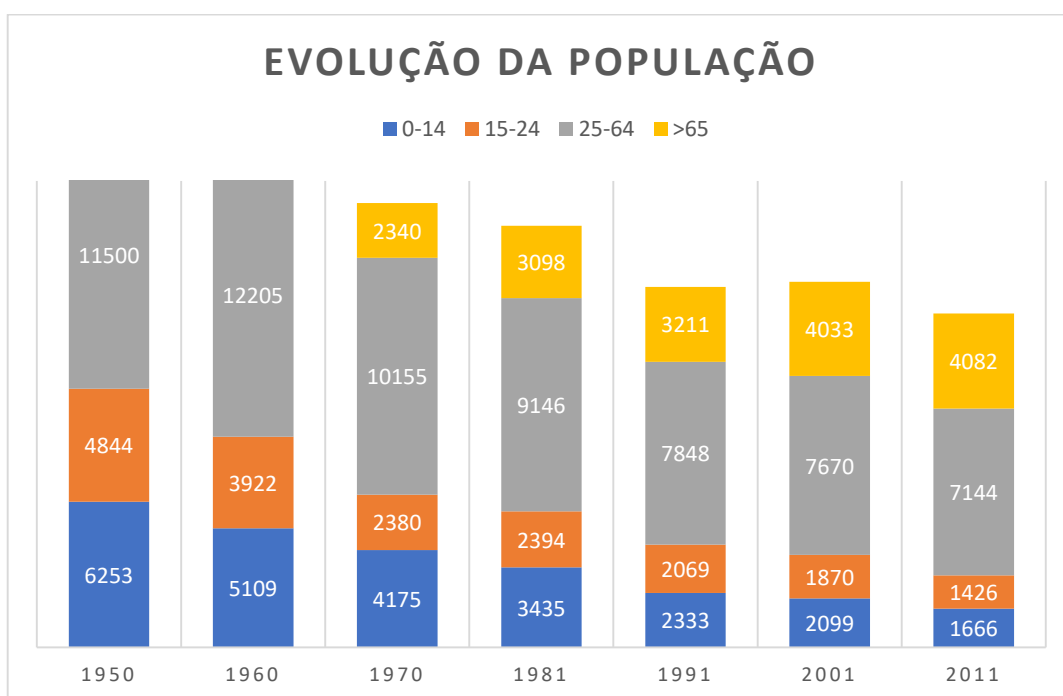


Figura 7. 1 - Localização de Estremoz [Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Estremoz>]

A população desta região tem vindo a decrescer substancialmente nos últimos 60 anos, representando esse decréscimo cerca de 59%, como se pode verificar pelo gráfico abaixo. Contudo, esse decréscimo não ocorreu em todos os níveis etários da mesma forma, uma vez que a população com 65 anos ou mais, apresenta um crescimento acentuado, representando, atualmente, cerca de 40% de todos os outros níveis etários.

Quer isto dizer, que paralelamente à diminuição da população, ocorreu um envelhecimento sistemático da mesma, tendo a população idosa aumentado 137% nos últimos 60 anos. Por outro lado, os jovens (0-14 e 15-24 anos), são cada vez menos, tendo diminuído 50%, enquanto que a meia idade (25-64 anos) diminuiu 62%.

Gráfico 7.1 - População de Estremoz



Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Estremoz>

Por seu lado o distrito de Évora, no qual esta empresa se localiza, pertence à sub-região do Alentejo Central e tem uma população de 168.034 habitantes e uma área de 7.393Km, sendo, em área, o segundo maior distrito de Portugal. É limitado a norte pelo distrito de Santarém e de Portalegre, a sul pelo distrito de Beja, a leste pela Espanha e a oeste pelo distrito de Setúbal.

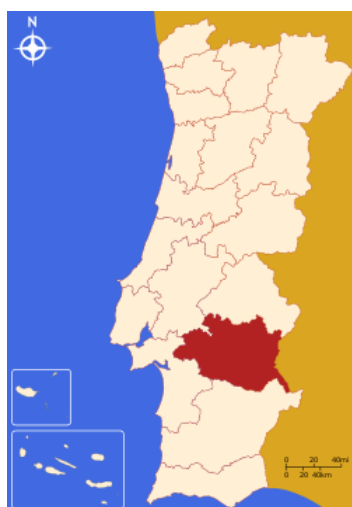


Figura 7.2 - Localização do distrito de Évora [Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Evora>]

A extração de mármore no Alentejo faz de Portugal o segundo maior exportador do mundo, contribuindo Estremoz com cerca de 90% do total de mármore.

O concelho de Estremoz possui um carácter predominantemente rural e, por essa razão, durante muitos anos a principal atividade económica que se desenvolveu no seu território foi a agricultura.

As culturas arvenses de sequeiro, os montados de sobro e de azinho, as hortas, os pomares e os olivais dominam a paisagem do concelho, aqui e ali pontuada por rebanhos de ovelhas, manadas de vacas ou varas de porcos alentejanos. Foi devido a esta diversidade agrícola e pecuária que se desenvolveram saberes e sabores, que foram sendo transmitidos ao longo de várias gerações, criando uma gastronomia à base de carne de porco e de borrego, bem como uma grande variedade de produtos endógenos de qualidade, como é o caso dos enchidos, os queijos de ovelha, os azeites e a doçaria tradicional.

A maior mostra dos seus produtos endógenos, da gastronomia e das atividades económicas de Estremoz acontece anualmente na FIAPE – Feira Internacional de Agropecuária de Estremoz - que decorre em finais do mês de abril, e que é um dos mais importantes certames agrícolas da região Alentejo, com mais de 400 expositores e milhares de visitantes. Em paralelo, decorre a Feira de Artesanato de Estremoz, com mais de uma centena de artesãos, considerada por muitos o melhor certame do sector a sul do Tejo.

Ao nível dos eventos temáticos, com contributo para a dinamização da economia local, têm vindo a ganhar destaque no concelho a Cozinha dos Ganhões, certame de promoção turística baseado nas temáticas da gastronomia, vinhos, caça e pesca, e que acontece anualmente em finais de novembro, princípio de dezembro, bem como o Festival da Rainha, uma feira medieval que decorre todos os anos em meados de maio, no núcleo antigo da cidade.

A Empresa Real Tradição dedica-se ao comércio de carnes, tendo começado a sua atividade pelas carnes transformadas/enchidos e passando mais tarde, também, para as carnes frescas.

A escolha da localização da empresa Real Tradição, Estremoz, ficou a dever-se à proximidade do mercado fornecedor, verificando-se a existência na região de inúmeras empresas produtoras de enchidos, embora esta cidade seja, também, a cidade berço do empreendedor.

A localização da empresa Real Tradição, na zona industrial de Estremoz, junto à fronteira, facilitou o crescimento do negócio, contudo, não foi factor determinante na sua instalação.

Isto porque, é do lado de lá que se situa o seu principal mercado fornecedor, sendo a sua fonte de acesso à inovação e, fator determinante no seu crescimento.

Porém, apesar de serem estimulantes os parceiros locais, os quais foram determinantes enquanto fornecedores no início do negócio e que atualmente representam, enquanto clientes, cerca de 20% das suas vendas no início representaram a totalidade dos fornecedores.

Não sendo determinante na sua criação (neste caso os parceiros locais foram determinantes), a localização perto da fronteira veio a ser determinante no seu crescimento, através do acesso a matérias primas e a inovação, face à escassez de carne de porco preto no território nacional e aos elevados custos com os matadouros nacionais.

7.1.1.2 A Atividade Empresarial

O fundador da Real Tradição é um empreendedor de 39 anos, com o ensino secundário, tendo iniciado a sua atividade empresarial em 2007. Depois de alguns anos a conciliar, como um *hobbie* de tempos livres, as vendas de enchidos da sua entidade patronal, para incrementar os seus rendimentos, decidiu avançar para um projeto só seu.

A sua experiência profissional resultou do trabalho desenvolvido na empresa SEL (sua atual concorrente) onde foi funcionário até 2004. Após essa data e até 2007, uma vez que a experiência de vender nos tempos livres demonstrou ser rentável, estabeleceu-se individualmente, vendendo produtos (enchidos) fabricados pelo seu anterior empregador, a SEL.

Em 2007, face ao sucesso alcançado e porque percebeu uma outra oportunidade de negócio, capaz de gerar receitas suficientes para o lançamento de uma empresa, iniciou a atividade de comércio de enchidos, produzidos em empresas da região, como sua atividade exclusiva.

O seu mercado cliente desenvolve-se por todo o território nacional, com uma maior concentração na área metropolitana de Lisboa.

Em 2008, pela deteção de uma oportunidade relacionada com a proximidade à fronteira, alargou o âmbito da sua atividade, comercializando também carne fresca. Percebendo uma maior procura de carne de porco preto de qualidade e também face à escassez da mesma no território nacional, uma vez que esta carne é a matéria prima de muitos dos seus fornecedores locais de enchidos, decidiu iniciar a compra, em Espanha, de carne não transformada, para venda a empresas de transformados e a outros clientes.

Atualmente, devido a uma procura exponencial deste tipo de carne, esta atividade representa 85% do total das suas vendas, as quais se situam em cerca de 2.500.000€.

As vendas da empresa cresceram, em 2017, 35% e continuam, em 2018, a crescer substancialmente, daí a sua perspetiva futura de crescimento do negócio.

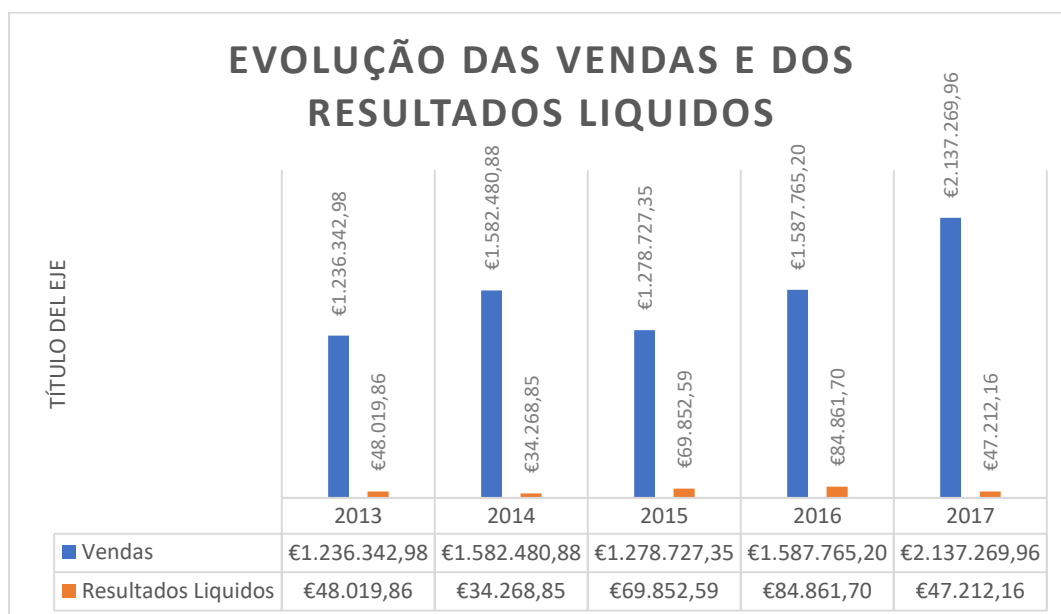
Considerando, como principal ponto forte do seu negócio, a qualidade do produto/serviço e, como principal ponto fraco, a tecnologia/inovação, houve a necessidade de investir em novas máquinas. Não tem qualquer patente registada e considera não ser necessário, face ao seu mercado tão específico e fragmentado.

Atualmente, com um volume de negócio acima dos 2 milhões de euros, com mais de 10 funcionários, com um balanço total também acima dos dois milhões é classificada de média empresa, sendo o seu mercado consumidor em exclusivo nacional.

7.1.1.3 A Evolução

De acordo com a demonstrações financeiras facultadas pela empresa (Anexo3), verificamos que em apenas 5 anos, esta empresa quase que duplicou as suas vendas, um incremento de mais de 900.000€, ou seja mais de 72%.

Gráfico 7.2 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos



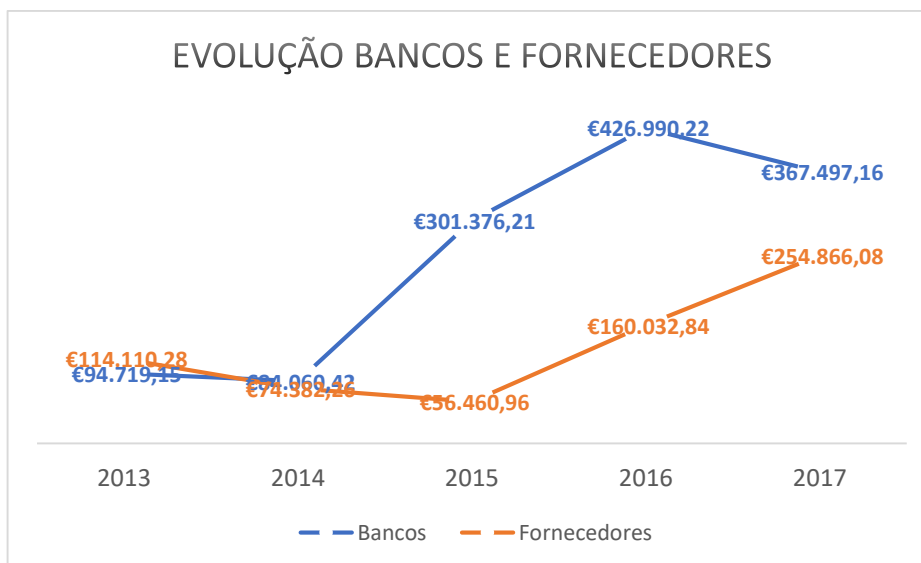
Fonte: Elaboração própria, com base nas contas fornecidas pela empresa

Contudo, em 2017, os resultados diminuíram devido ao aumento das amortizações, face ao investimento feito pela empresa em obras de construção de um novo edifício, facto indispensável para o crescimento da empresa, uma vez que a diversificação da atividade impunha a criação de mais espaço e novas linhas.



Figura 7. 3 - Novas instalações da Real Tradição

Gráfico 7.3 - Evolução de Bancos e Fornecedores



Fonte: Elaboração própria, com base nas contas fornecidas pela empresa

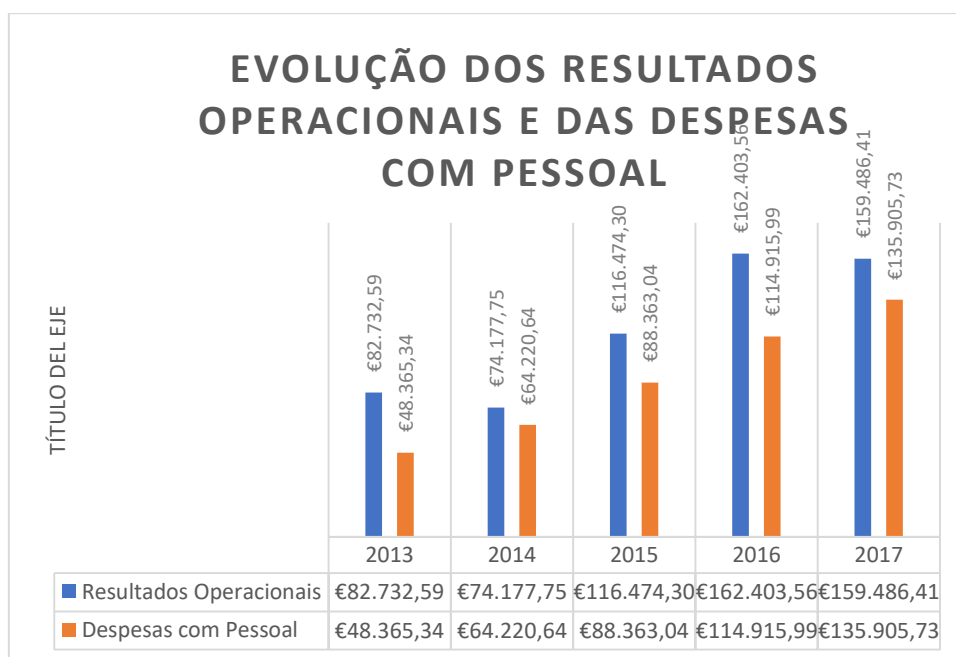
Este novo investimento foi suportado por financiamento bancário, como se verifica no gráfico 7.3., contudo, o passivo ao nível de fornecedores também veio a aumentar com o aumento das vendas, mas mais significativamente, pois passou de 9% das vendas, em 2013, para 12%, em 2017.

O aumento de vendas implicou um investimento acrescido à empresa, o que potenciou custos levando à diminuição de resultados quase para metade, de 2016 para 2017.

É visível pela análise aos resultados operacionais que estes estão em subida significativa, acompanhada da subida de custos com pessoal. Isto porque o aumento de produção levou à passagem de 5 trabalhadores, em 2013, para 6, em 2016, e 8 em 2017.

Verifica-se pelo gráfico 7.4., que os resultados operacionais em fase de estabilização, estão cada vez mais próximos dos custos com pessoal. Essa situação deve-se à necessidade da empresa dar resposta ao seu mercado, estando a trabalhar quase na sua máxima capacidade, levando à criação de mais turnos para produzir mais produto, o que encarece o produto final.

Gráfico 7.4 - Evolução de Bancos e Fornecedores



Fonte: Elaboração própria, com base nas contas fornecidas pela empresa

Com a atual capacidade de produção no limite máximo, tornou-se necessário realizar novo investimento, que passa pelo aumento da capacidade de produção e pela mecanização e automatização de processos existente, bem como, pela introdução de novos produtos e novas embalagens.

Os novos produtos serão uma resposta aos pedidos de mercado, no sentido da diversificação de produtos, estando prevista a comercialização de carne de vaca e de borrego, também esta adquirida fora do país.

Este investimento, a rondar os 300.000 euros, estará concluído em finais de 2021, início de 2022 e irá permitir o aumento dos postos de trabalho, que passarão de 11 para 15 funcionários.

Nesta sua evolução, a fronteira é determinante, uma vez que os seus fornecedores estão em Espanha e são eles que lhe potenciam o acesso à inovação.

7.1.2 O CASO DA EMPRESA POLITRACTORES

– Oficina de máquinas industriais e agrícolas, Lda -



7.1.2.1 A Localização

Situada na Vila Alentejana de Nisa, distrito de Portalegre, sub-região Alto Alentejo, esta empresa situa-se a 30Km de Espanha, entrada por Cedilho e cerca de 50Km entrada por Valencia de Alcântara.

A vila de Nisa, sede do concelho com o mesmo nome, tem uma área de 575,68 km² e 7 450 habitantes (2011), estando subdividido em 7 freguesias. Pertence ao Distrito de Portalegre, que é o distrito português com menos população, 111.009 habitantes, o qual integra o Alentejo e a sub-região do Alto Alentejo. O Alto Alentejo tem uma área de 6 230,1 km² que representa 19,8 % da região Alentejo e 6,8% de todo o país. A sua densidade populacional é de 19,5 (INE) o que, com 127 026 habitantes representando 16,1% de todo o Alentejo, e 1,2% de Portugal.

O município é limitado a oeste e norte, pelo município de Vila Velha de Ródão, a nordeste pela Espanha, a sudeste por Castelo de Vide, a sul pelo Crato, a sudoeste por Gavião e a noroeste por Mação.

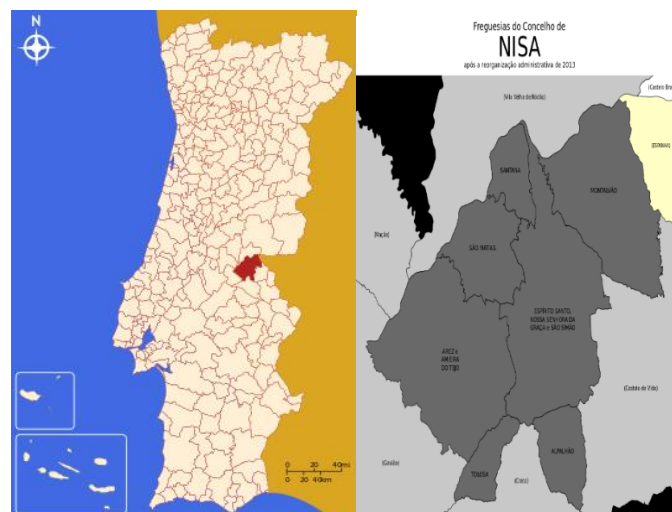
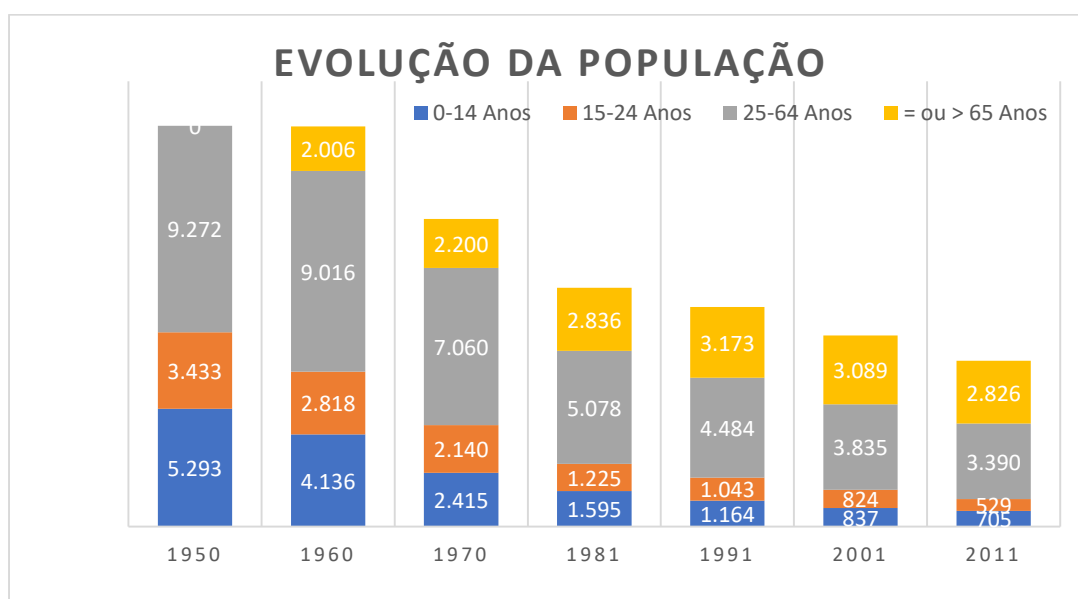


Figura 7. 4 - Localização do concelho de Nisa e sua divisão em freguesias
[Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Nisa>]]

O Alentejo é a região mais envelhecida do País e até mesmo de toda a Europa, destacando-se o facto de, em nove concelhos, sete dos quais pertencentes ao Alto Alentejo, a população registar uma média etária superior a 47 anos. Esta realidade dá origem a que esta região não consiga assegurar a substituição de recursos humanos, pois são em elevado número as pessoas que deixam a vida ativa em virtude da reforma.

Gráfico 7.5 - População do Concelho de Nisa



Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Nisa>

De facto, quando olhamos para o gráfico acima, percebemos que a população em idade ativa iguala, quase na totalidade, a população com mais de 65 anos, o que cria um contexto local muito envelhecido. Este nível etário representa 62% do total dos outros níveis etários, o que compromete significativamente o desenvolvimento económico e a capacidade empreendedora na região.

O envelhecimento da população tem consequências diretas quer a nível social quer a nível económico, uma vez que os níveis correspondentes às idades mais produtivas economicamente começam a ser insuficientes para manter as populações dependentes. Assim, uma sociedade envelhecida demograficamente diminui o seu dinamismo uma vez que carece de população ativa necessária para manter os encargos com as reformas e com outras despesas sociais, a população idosa faz com que as sociedades apresentem uma tendência para o conservadorismo, com a consequente falta de dinamismo e, deste modo, torna-se mais difícil assistir a processos de mudança, nomeadamente a nível cultural, tecnológico e económico. Por seu lado, a empresa, face ao contexto populacional, tem tido alguns problemas no recrutamento de trabalhadores, uma vez que as generalidades têm pouca formação e prefere trabalhar no setor público do que no privado.

Na atual divisão do país o distrito de Portalegre limita, a norte com o distrito de Castelo Branco, a leste, com a Espanha, a sul, com o distrito de Évora e, a oeste, com o distrito de Santarém. Embora o distrito tenha 15 municípios, existem apenas 3 cidades nele, sendo então os restantes 12 concelhos sediados por vilas.

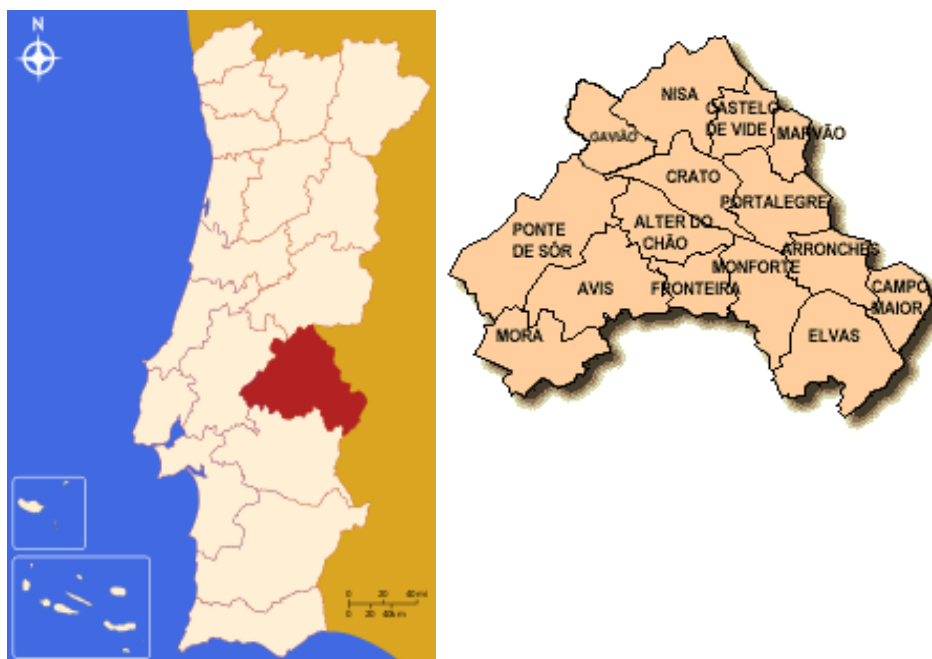


Figura 7. 5 - Localização do Distrito de Portalegre e sua Divisão em Concelhos
 [Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Portalegre]

Os principais núcleos urbanos deste distrito são as cidades de Elvas (17.625 habitantes), Portalegre (15.300 habitantes), Ponte de Sôr (7.700 habitantes) e a vila de Campo Maior (7.300 habitantes). Tem uma área de 6 065m² (6.º maior distrito português) e apesar da capital de distrito ser a cidade de Portalegre, é Elvas a maior cidade do distrito, é também o concelho do distrito com mais população.

A localização da empresa nesta região ocorreu porque o seu empreendedor aí vivia e a sua origem familiar era local, sendo que, o contexto de fronteira, não foi determinante na sua escolha.

Não tendo sido um determinante na escolha da sua localização, foi favorável, nos primeiros anos de existência, uma vez que os preços dos combustíveis eram mais baixos em Portugal do que Espanha. Acontecia, fundamentalmente aos fins de semana, um maior afluxo de clientes originários do país vizinho, de forma a aproveitar o preço mais baixo dos combustíveis.

Contudo, nos últimos anos, a situação inverteu-se, face ao aumento do preço dos combustíveis em Portugal, o que potenciou um movimento inverso com clientes nacionais a procurar a fronteira para abastecer as suas viaturas.

7.1.2.2 A Atividade

Esta microempresa iniciou, em 1992, com a atividade principal de fabrico e manutenção de máquinas e alfaías agrícolas e industriais. Servindo de base à manutenção do equipamento de uma empresa do grupo, veio a diversificar a sua atividade através da criação de um posto de combustíveis, de uma cafetaria e de uma loja de acessórios auto.

O abandono, em 2001, da atividade principal ficou a dever-se, por um lado, ao facto da empresa do grupo cuja manutenção era assegurada por esta ter cessado atividade, por outro lado, pela invasão no mercado de equipamentos de menor qualidade, mas a mais baixo preço.

A empresa optou pela focalização da atividade na área da revenda de combustíveis e na exploração de cafetaria/tabacaria e da loja de apoio auto, reduzindo assim custos de funcionamento. Isto porque a área de fabrico/manutenção de equipamentos envolvia diversos operacionais, elevando muito o custo de mão-de-obra, bem como as matérias empregues exigiam um elevado empate de capital, sem garantia de retorno para a empresa. Em Portugal continental, a rede de distribuição de combustíveis líquidos no retalho compreende cerca de 2300 postos de abastecimento. Esses postos são operados pela GALP, por grandes companhias petrolíferas internacionais, como a BP, a Repsol e a Total/Cepsa, por pequenos fornecedores e operadores, como a Cipol, pelos chamados “postos brancos” e ainda por empresas de distribuição alimentar. Atualmente, estando o mercado liberalizado, a formação de preços dos combustíveis líquidos em Portugal agrega os valores referentes ao produto à saída da refinaria, aos custos de armazenagem e transporte, à fiscalidade – isto é, ao Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) e ao Imposto sobre os Produtos Petrolíferos (ISP) – e à margem acrescida pelos retalhistas. Face ao exposto e pelo facto de o mercado ter poucos operadores, ser transparente e ser constituído por um produto homogéneo e por uma procura rígida, à empresa apenas é possível subir ou descer a sua margem para incrementar o seu volume de vendas. Porém, esta é suficientemente pequena para limitar a sua capacidade para oferecer preços mais baixos.

Nesta empresa verificou-se desde sempre a sobreposição entre a propriedade do capital e a gestão da mesma. Com objetivos múltiplos e de natureza diversa da maximização do lucro, o seu proprietário apresentou-se como alguém otimista e autoconfiante, com uma atitude proactiva, baseada nos seus sonhos mais do que na capacidade de geração de rendimentos da organização.

7.1.2.3 A Evolução

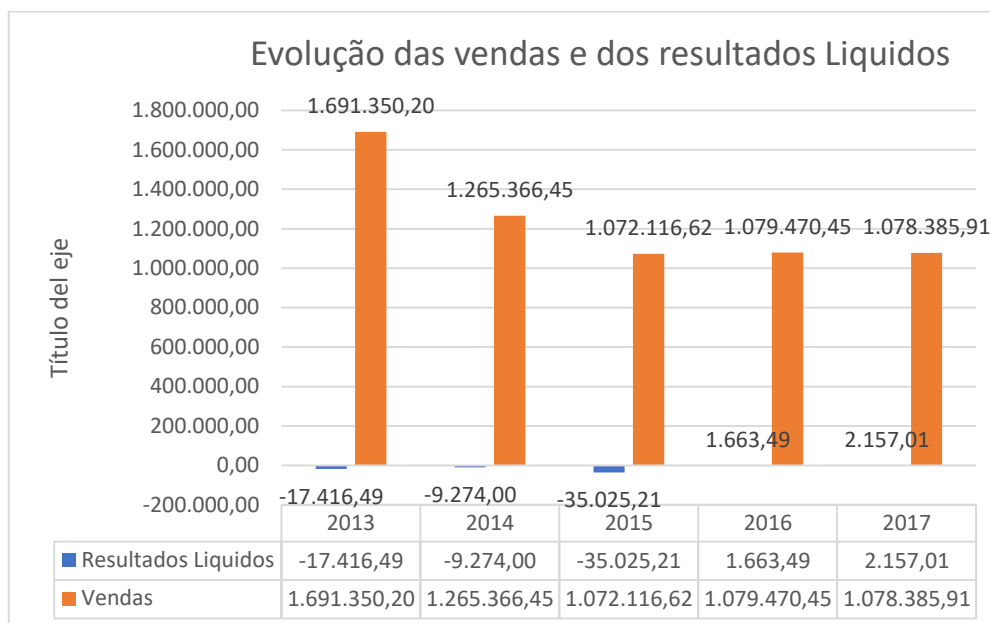
Situada numa das saídas da Vila de Nisa, Concelho de Nisa, distrito de Portalegre assistiu nos últimos anos a uma alteração substancial do seu volume de negócios devido à redução da população residente, à criação de outras vias de acesso alternativas para os percursos regionais locais, bem como, à alteração de hábitos de consumo, nomeadamente o abastecimento de viaturas em hipermercados. Por outro lado, a proximidade a Espanha (situada numa zona de fronteira), afetando negativamente a empresa, uma vez que a carga fiscal sobre os produtos petrolíferos é superior em Portugal, o que conduz ao abastecimento semanal por parte de muitos clientes no outro lado da fronteira. Esta situação era inversa há vinte anos atrás, quando a empresa iniciou a sua atividade.

Nesta situação, a proximidade à fronteira releva ser problemática para o desenvolvimento da empresa, sendo fundamental um nivelamento dos preços entre estas regiões, nomeadamente via efeito fiscal, uma vez que, em Portugal, os impostos sobre os combustíveis têm sentido um aumento significativo nos últimos anos.

A envolvência territorial e as questões da proximidade tornam-se visíveis e pertinentes para análise da performance empresarial, uma vez que as empresas são obrigadas a agir em função dessas diferenças. A existência de alguma permeabilidade nessas regiões, permite às populações explorar as diferenças entre os dois lados da fronteira, comparando os desiguais níveis de preços que sempre estimularam o comércio transfronteiriço entre Portugal e Espanha (Gaspar, 1996).

Com vendas a reduzir anualmente (Anexo 4), a empresa tem tentado diminuir os custos de funcionamento, de modo a melhorar os seus resultados, atenuando, desta forma, a perda de clientes para os grandes hipermercados e para a os postos do lado de lá da fronteira.

Gráfico 7.6 - Evolução das Vendas e dos Resultados Líquidos

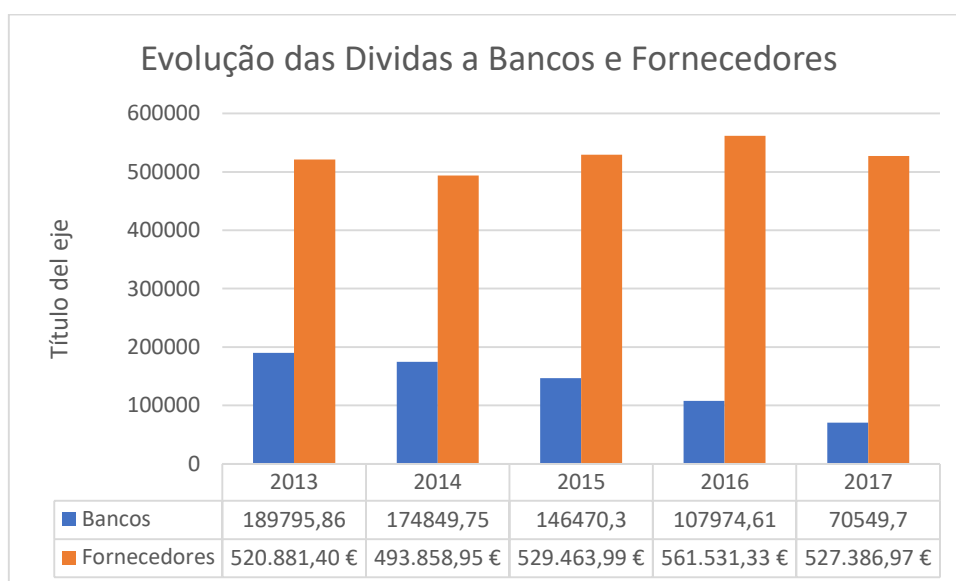


Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

As elevadas vendas da empresa até 2013 ocorriam à custa do esmagamento da margem o que potenciava um resultado negativo muito elevado. Apartir dessa data, começou a inversão dessa situação, tentando não só diminuir esse esmagamento, como também a renegociação de novas margens e a diminuição de encargos financeiros, neste caso via substituição dos empréstimos bancários por crédito de fornecedores.

Verifica-se após uma descida nos anos de 2014/2015, uma certa estabilização nos anos seguintes que se mantêm, uma vez que os clientes que exigiam maiores descontos e crédito foram abandonados pela empresa.

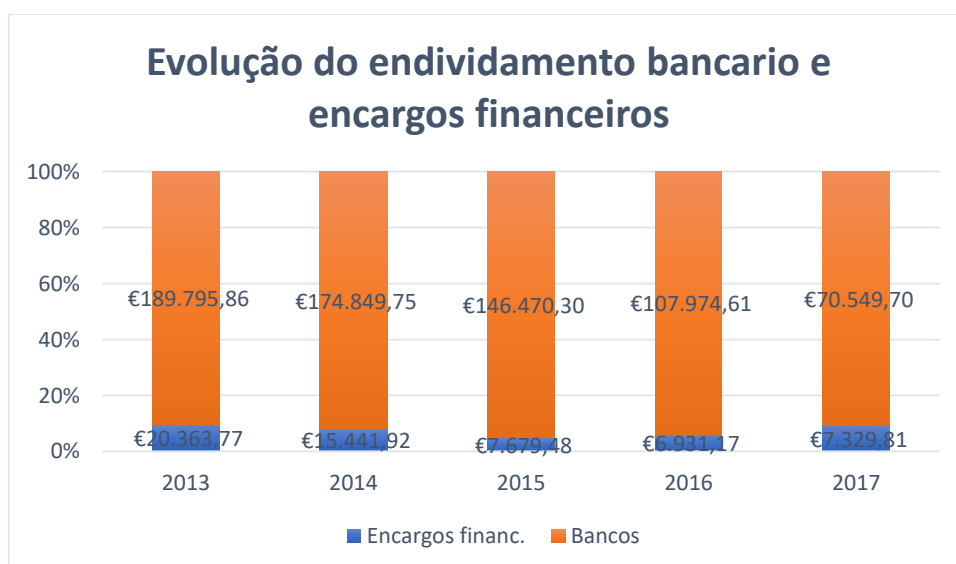
Gráfico 7.7 - Evolução das dívidas a Bancos e a Fornecedores



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Verifica-se uma contínua diminuição do endividamento bancário e uma certa estabilização das dívidas a fornecedores, no período em análise. Esta opção, por maior concentração de endividamento em fornecedores resulta de - face ao sector de actividade e aos resultados anteriores da empresa-as taxas de juro serem significativamente elevadas e as operações de difícil aprovação e sempre condicionadas pela formalização de garantias reais.

Gráfico 7.8 - Evolução do Endividamento Bancário e dos Encargos Financeiros



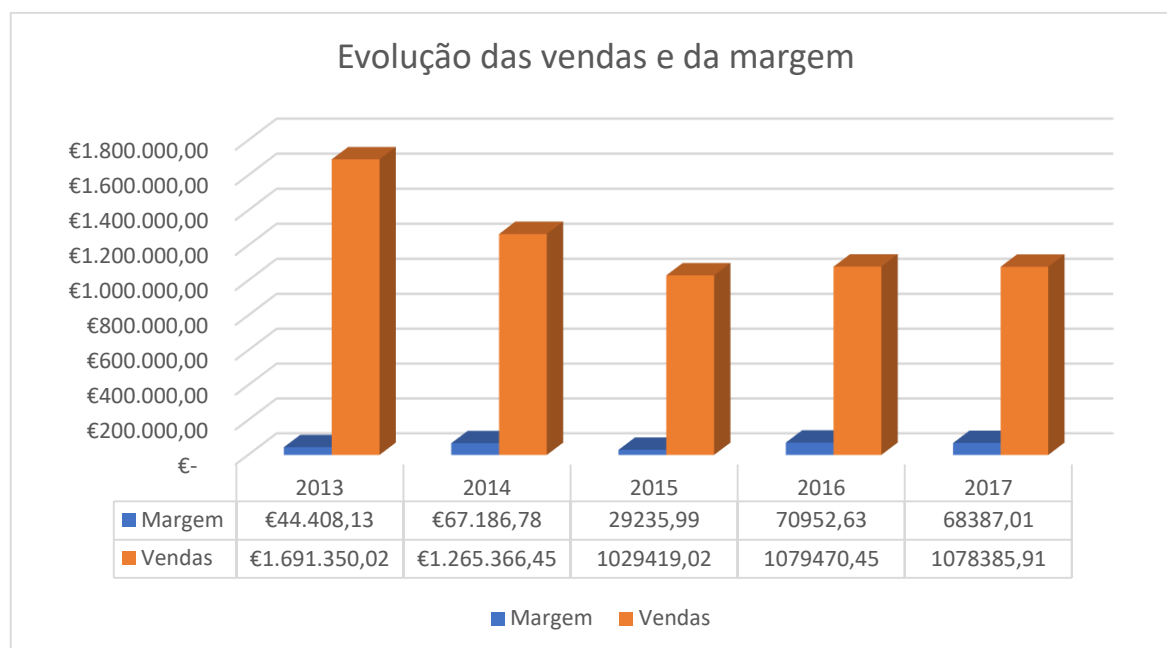
Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Com uma oscilação entre os 10% e os 6%, os encargos financeiros absorveram, ao longo dos anos, os resultados operacionais criando resultados líquidos negativos.

O recurso a capital alheio revelou-se sempre uma opção cara e muitas vezes desadequada em termos de prazo ao objecto a financiar.

Pela sistemática liquidação dos financiamentos bancários, estes custos vão sendo cada vez menores o que permitiu à empresa apresentar resultados positivos e começar a redução do saldo de fornecedores.

Gráfico 7.9 - Evolução das vendas e da margem



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

O mercado de revenda dos combustíveis em Portugal caracteriza-se por baixas margens, sendo que os resultados das áreas são incrementados via venda de outros produtos complementares ao serviço de abastecimento.

Após 2015, ano de maior descida de vendas, as vendas aumentaram ligeiramente (cerca de 5%) contudo a margem disparou para cerca de 140%, tendo ocorrido um equilíbrio após essa data.

Concentrada em reduzir passivo e em incrementar vendas, a empresa atravessa uma fase de transformação/renovação das suas instalações, sendo que os seus investimentos serão desenvolvidos sem recurso a capitais alheios e sem qualquer apoio comunitário.



Figura 7. 6 - As Instalações da Empresa

Prevê aumentar os seus postos de trabalho, em mais dois funcionários, devido à introdução de novos serviços e de horário mais alargado.

Considera que não existe um ambiente favorável ao empreendedorismo na região, sendo que os maiores empregadores são entidades públicas o que, face ao envelhecimento da população resulta numa dificuldade acrescida na contratação de funcionários.

Questionados os clientes, referem a importância da empresa face ao horário alargado, o que permite um serviço mais completo à população, mas também o apoio a iniciativas desportivas e culturais através de apoio monetário.

Em alturas de incêndios na região, o que ocorre regularmente todos os anos, a área chega a ficar aberta 24h por dia para auxiliar a população e os bombeiros.

7.1.3 O CASO DA EMPRESA MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO



7.1.3.1 A Localização

Situada na vila portuguesa de Campo Maior, terceira maior vila do Alentejo, no distrito de Portalegre, região do Alentejo e sub-região do Alto Alentejo, com cerca de 7 500 habitantes, a Manuel Rui Azinhais Nabeiro é uma grande empresa com mais de 50 anos de existência.

A localização próxima de Espanha, cerca de 20 Km de Badajoz, não foi a condicionante para a criação desta empresa. O seu fundador, Sr. Comendador Rui Nabeiro, ainda jovem e enquanto funcionário da torrefação Camelo, empresa familiar de torrefação e venda de café para o mercado Espanhol, ambicionava a criação do seu próprio negócio o que veio a ocorrer na década de 60.

Campo Maior foi o seu berço de nascimento e da sua família, e por isso, o local escolhido para criar e desenvolver a sua atividade empreendedora no setor do café.

Esta cidade é sede de um município com 247,20 km² de área e 8 456 habitantes. Subdividido em 3 freguesias, o município é limitado, a norte e leste, pela Espanha, a sueste, pelo município de Elvas, e a oeste por Arronches.

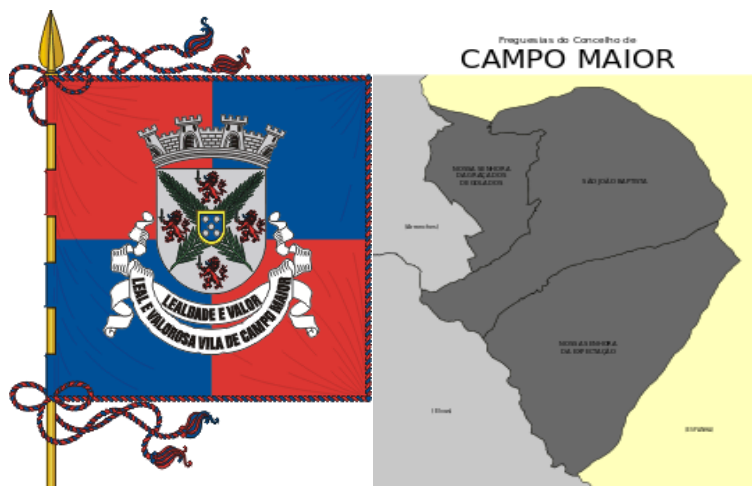
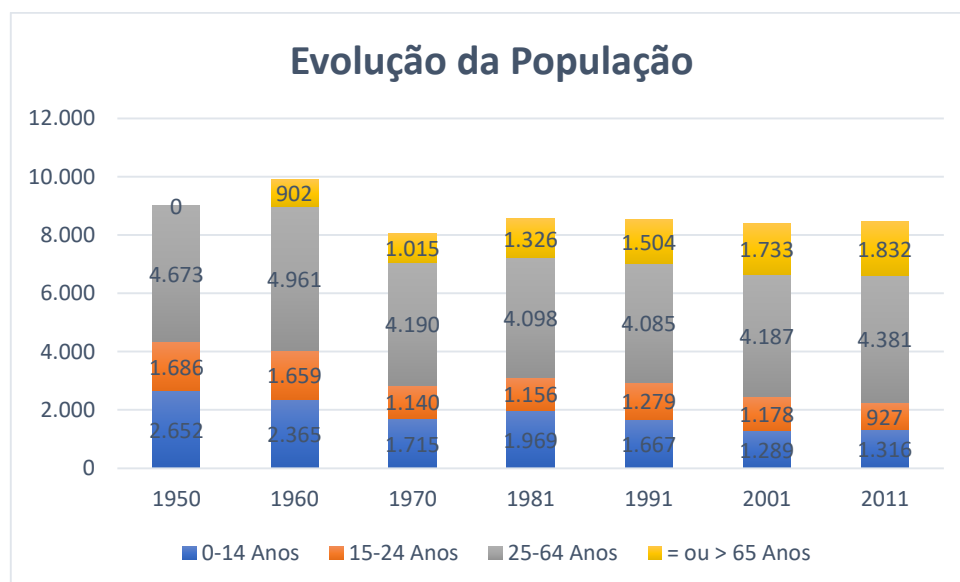


Figura 7. 7 - Brasão e Concelhos de Campo Maior [Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Campo-Maior>]

Acompanhando a tendência generalizada de envelhecimento da população, Campo Maior destaca-se por ser o concelho de todo o distrito de Portalegre em que o número de idosos, em relação à população ativa, se apresenta menos significativo, cerca de 28% do total da população dos outros níveis etários. Este facto revela uma predominância de população em idade ativa, a que não é alheio a existência do Grupo DELTA, maior empregador da região.

Gráfico 7.10 - Evolução da população de Campo Maior



Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Campo_Maior

Se a fronteira na fase de criação não se revelou determinante para a empresa, até porque como diz o fundador Campo Maior “É a minha terra” e apesar da entrada de matérias primas por terra passar naquela fronteira, esse não foi o determinante da escolha do local.

Contudo, neste momento, o grupo considera que a sua localização é um ponto fraco, pelas dificuldades de acesso, nomeadamente de entrada das matérias primas que, vindo por mar, atravessam o território nacional, para chegar a Campo Maior.

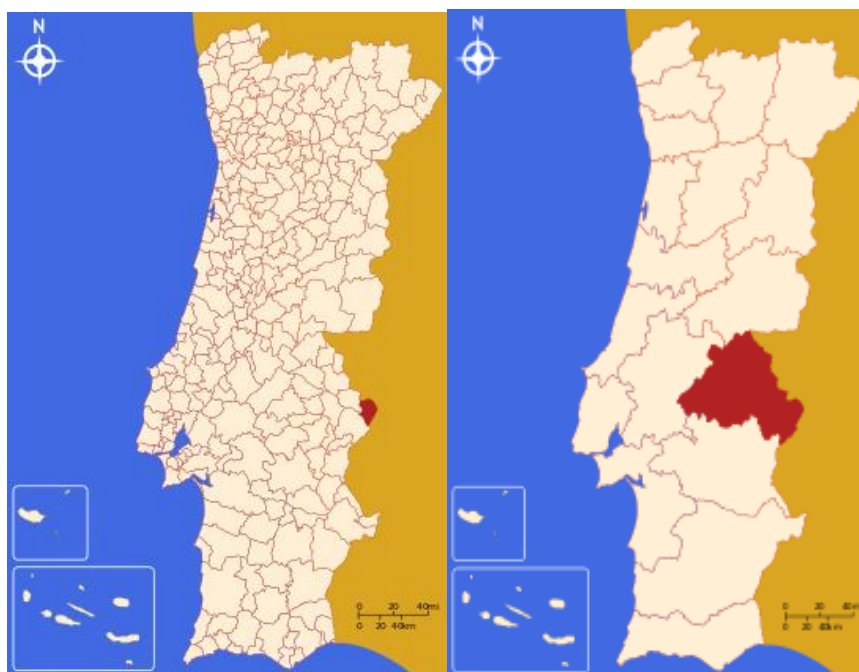


Figura 7. 8 - Localização do distrito de Portalegre e do concelho de Campo Maior
[Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Portalegre]

7.1.3.2 A Atividade

Iniciando a atividade na década de 60, este empreendedor, com o ensino primário, deixou o seu emprego na empresa dos seus tios, para ganhar independência de vida e para explorar uma oportunidade de mercado não explorada na empresa em que trabalhava. O objetivo era explorar a venda de café no território nacional, uma vez que a Torrefação Camelo, empresa de seus tios, e onde trabalhava, apenas o fazia no território Espanhol.

Conhecedor do mercado do café e empreendedor por natureza, Rui Nabeiro decidiu, em 1961, criar a sua própria marca de cafés, a Delta, num pequeno armazém com 50 metros quadrados e sem grandes recursos, inicia a atividade com apenas duas bolas de torra de 30 kg de capacidade.

Foi com a criação desta primeira empresa que começou aquele que atualmente é um dos maiores grupos mundiais de vendas de café, O Grupo DELTA. O grupo tem, como negócio

principal, a produção e comercialização de café e seus derivados e actua em Portugal, Espanha, França, Angola, Brasil, Luxemburgo e Suíça.

Esta primeira empresa, para não concorrer com a empresa familiar torrefação Camelo, vendia o café apenas no mercado nacional e veio a dar origem em 1979, à Manuel Rui Azinhais Nabeiro, a empresa do Grupo responsável pela comercialização dos cafés da marca Delta em Portugal continental e no arquipélago dos Açores, estendendo a estes territórios a essência relacional da magia do café.

Só em 1986 nasceu, no grupo, a empresa que distribuindo café para o mercado internacional, a Novadelta, vencendo assim a posição estratégica de não comercializar produto em solo Espanhol, como forma de não concorrer em família.

A partir da 2ª metade dos anos 70, a estrutura comercial da Delta Cafés consolidou-se de forma decisiva, o que originou, em 1984, a separação da actividade comercial, assegurada pela empresa Manuel Rui Azinhais Nabeiro, da actividade industrial desenvolvida pela Novadelta S.A.

A emergência de novas tipologias de negócio, a necessidade de desenvolvimento de novos produtos e a exigência crescente da prestação de um serviço global, alargado a áreas complementares ao café, implicaram o redesenho do negócio que culminou, em 1998, na reengenharia do Grupo Nabeiro/Delta Cafés.

A necessidade de diversificação levou à constituição de 25 empresas nos mais variados sectores: Indústria; Serviços; Comércio; Agricultura; Imobiliário; Hotelaria e Distribuição, organizados por áreas estratégicas. As empresas do Grupo Nabeiro têm evoluído de uma forma contínua e sólida. Desde a sua fundação, a Delta assentou em valores sólidos e princípios que se reflectiram na criação de uma Marca de Rosto Humano, assente na autenticidade das relações com todas as partes interessadas.

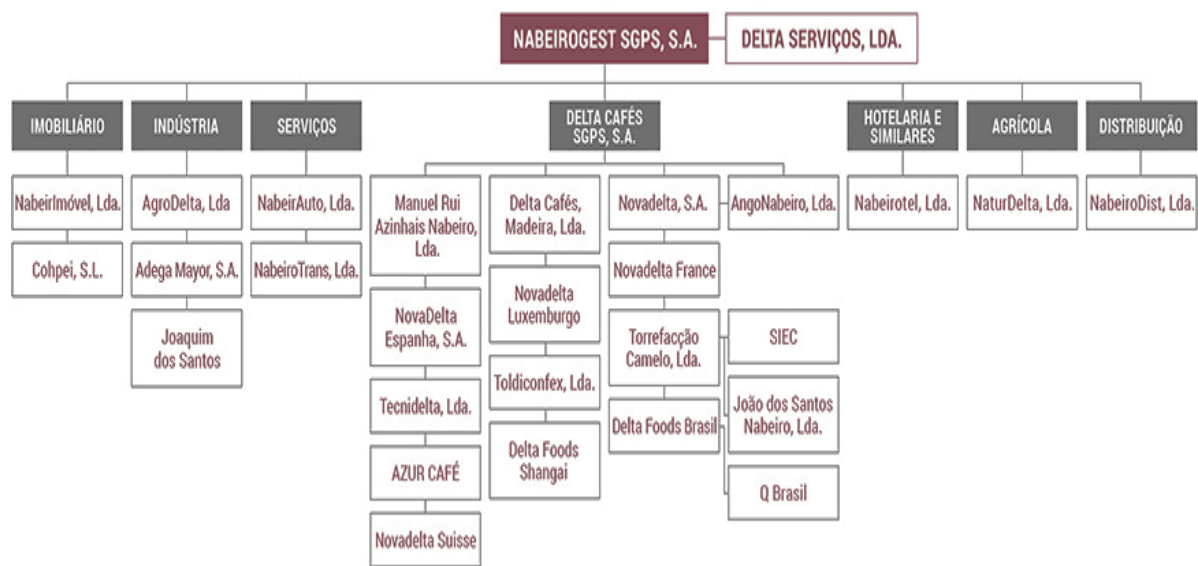


Figura 7. 9 - Organograma do Grupo Delta [Fonte: <http://www.grupo-nabeiro.pt/downloads/misc13.jpg>]

Neste momento, a Manuel Rui Azinhais Nabeiro (MRAN) é a distribuidora, a nível nacional, de todos os produtos do grupo. A sua criação permitiu à Delta Cafés adotar, desde cedo, uma estratégia de regionalização responsável pela cobertura efectiva do território nacional, graças a um modelo de negócio assente na ramificação dos seus vinte e dois departamentos comerciais, distribuídos pelas principais capitais de distrito do País, e na acção directa dos seus comerciais, que garantem rotas quinzenais, por forma a prestarem o melhor serviço de apoio ao cliente.

Para além de tudo isto, a MRAN disponibiliza ainda sistemas de Linha Verde e equipas próprias de assistência técnica, sendo certificada pelo sistema de normas NP EN ISO 9001:2000.

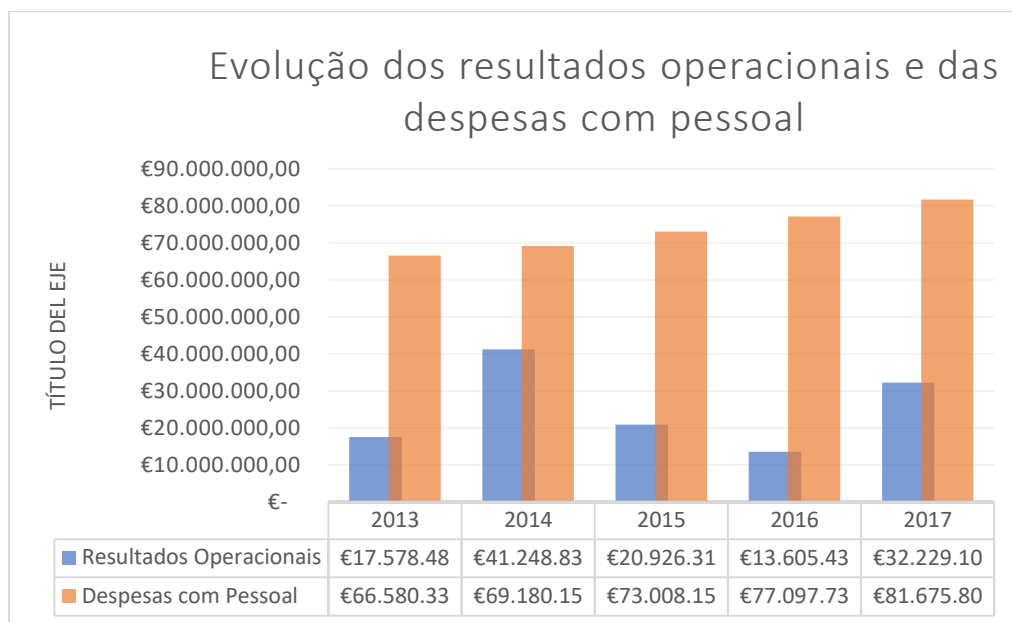
Recentemente, a Manuel Rui Azinhais Nabeiro foi distinguida com o prémio Melhor Empresa de Distribuição Alimentar em Portugal, atribuído pela revista *Exame*.

Aponta, como pontos fortes da sua atividade, a qualidade do produto/serviço, a assistência pós-venda e a inovação. Com várias patentes registadas e em permanente investigação e desenvolvimento de produtos e serviços (anexo2), encontra-se a realizar investimentos para o lançamento de novas atividades, economia de energia, introdução de novos produtos, mecanização /automatização de processos existentes, introdução de novas técnicas de fabrico e substituição de equipamento.

7.1.3.3 A Evolução

Com cerca de 3.600 funcionários a tempo inteiro, começou na década de 60 com 3 funcionários, apresentando atualmente um volume de faturação na ordem dos 400 milhões de euros (Anexo 5). Não só pelos empregos gerados, mas também, pelas iniciativas de carácter social, em que se envolve e que dinamiza, é hoje um fator de desenvolvimento na região em que está inserida.

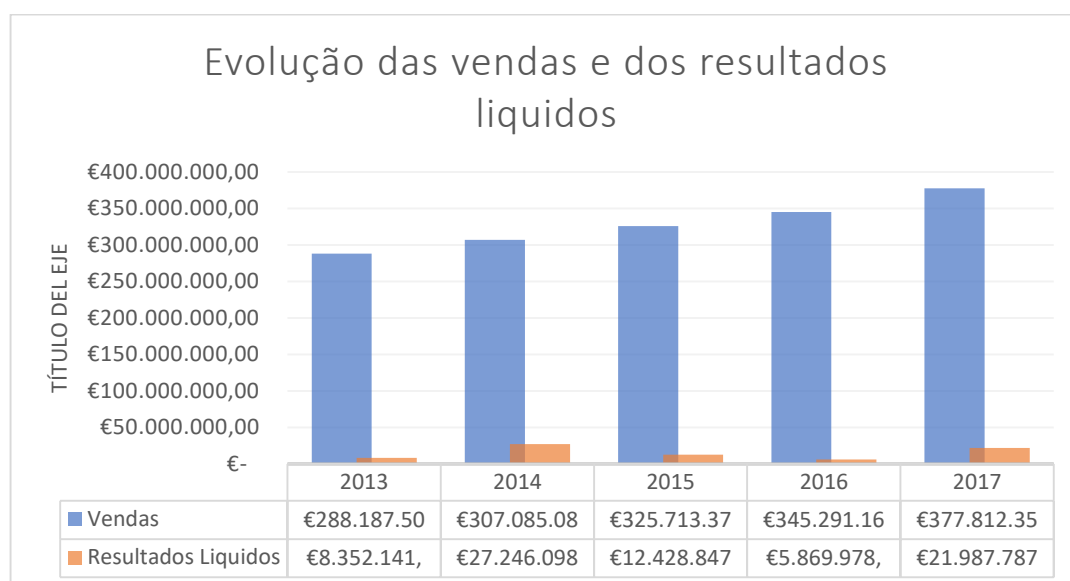
Gráfico 7.11 - Evolução dos resultados operacionais e das despesas com pessoal



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Perspetivando continuar a realizar investimentos, nomeadamente pela criação de investimento que potencie postos de trabalho, considera a sua situação de vendas muito boa, em franco crescimento, o que impulsiona a empresa a investir.

Gráfico 7.12 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

O seu principal mercado fornecedor encontra-se no exterior, nomeadamente Brasil e Angola. Por outro lado, o seu mercado cliente, cerca de 75% desenvolve-se em território nacional e apenas 25% são para exportação, sendo a Espanha, a Alemanha, a França e o Luxemburgo os seus principais destinos.

Como princípio de atuação, para com fornecedores, universidades e diferentes parceiros, o Grupo baseia a sua actuação no trabalho em rede, com vista a alcançar o desenvolvimento de procedimentos e tecnologias, visando orientar o grupo para a inovação responsável e para o aumento de competitividade

Implementando uma cultura de conhecimento partilhado e de inovação, adaptada aos princípios de eficiência energética e eco-design, é valorizado um modelo de gestão assente na melhoria contínua e na capacidade empreendedora, cujo objectivo final é potenciar a competitividade e a liderança de mercado.

O desempenho da Delta pauta-se pela participação em diversas causas de cariz social, visando suprimir as necessidades das partes interessadas e contribuir para o desenvolvimento sustentável.

O Coração Delta - Associação de Solidariedade Social, é uma instituição sem fins lucrativos, constituída sob a forma de IPSS, com o objeto de “dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e justiça entre indivíduos, desenvolvendo as seguintes atividades: Apoio às crianças a aos jovens; apoio à família; apoio à terceira idade; apoio à

integração social e comunitária; assistência humanitária.” (Relatório Coração Delta- 2017-Anexo).

A associação de solidariedade social do Grupo, integrando as empresas do Grupo bem como os seus colaboradores, tem por objeto o desenvolvimento de projectos de apoio e voluntariado social nas comunidades em que estão inseridas.

Actualmente, a Associação Coração Delta criou várias valências e serviços necessários ao desenvolvimento das comunidades, tais como Centro Educativo Alice Nabeiro, intervenção precoce, serviço de apoio a crianças e jovens, voluntariado e projectos ambientais e de cidadania.

Referem estar comprometidos com práticas empresariais ambientalmente sustentáveis, procurando inculcar respeito ambiental nos seus parceiros.

Com o objectivo de apoiar a protecção ambiental, mantendo o equilíbrio entre as exigências económicas, a preservação ambiental e o desenvolvimento social, a Delta Cafés implementou um sistema ambiental, certificado pela norma ISO 14001 e EMAS, que monitoriza o consumo de matérias-primas, o perfil energético, as emissões atmosféricas, os resíduos e os efluentes residuais.

Em todas as fases do ciclo de vida do produto, esforçaram-se por utilizar os recursos naturais de forma eficiente, favorecer a utilização de fontes energética renováveis e o recurso a materiais recicláveis, sendo permanente a geração de inovação, com projectos em curso em inúmeras áreas (Anexo 2).

Apresentam como projectos na área da sustentabilidade:

1. Ambiente Delta

O projecto tem, como principal objectivo, promover a diminuição dos impactes ambientais, nomeadamente através da redução dos consumos de papel, electricidade, água e combustível nas empresas do Grupo. Para operacionalizar o projecto Ambiente Delta, foi constituída a rede de Embaixadores da Sustentabilidade, composta por um colaborador de cada empresa e departamentos comerciais, a qual permitiu consolidar a política de sustentabilidade e reforçar o sentimento de pertença na Delta Cafés.

2. Missão Reciclar Máquinas

Missão Reciclar pretendeu sensibilizar os consumidores para a necessidade da separação e colocação dos seus electrodomésticos nos locais adequados. A Delta Q em parceria com a Amb3E, desenvolveram uma campanha de sensibilização durante mais de dois meses,

passando por 22 municípios de Norte a Sul do continente. No final desta longa jornada, foram depositados 2000 equipamentos em fim de vida no eletrão. A valorização deste resíduo contribuiu para a plantação de árvores, no município de Portalegre, que a médio prazo vão beneficiar todo o ecossistema local e acrescer aos espaços de lazer, melhorando a qualidade de vida dos habitantes desta região.

Em relação á relação com os seus clientes é relevante a posição da empresa, que espelha a filosofia do grupo, “Um Cliente um amigo”, apoiando directamente o desenvolvimento de vários negócios quer na sua renovação quer em situações pontuais de maior dificuldade.

Por outro lado, as causas apoiadas são inúmeras, mas são regulares as oferta de produtos e as cedências de equipamentos para o apoio a iniciativas locais.

7.1.4 O CASO DA EMPRESA CHUMACERO, S.A.



7.1.4.1 Localização

Esta empresa situa-se em Espanha, concretamente na Carretera CC-107 (San Pedro), Valencia de Alcantara, a 6Km da fronteira.

A sua localização perto da fronteira deve-se à existência de um aquífero, cuja água indicada para dietas pobres em sódio e para a preparação de alimentos infantis é de mineralização muito débil, o que justificou a sua exploração.

Valência da Alcântara é um município da provincia de Cáceres, comunidade autonoma da Extremadura, com uma área de 595Km² e 5 646 habitantes, em 2016.



Figura 7. 10 - Brasão e localização de Cáceres [Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Cáceres>]

Para esta empresa, a localização, a par da competência em termos de custos é apontada como um ponto fraco, uma vez que os transportes dos seus produtos só podem ocorrer através de camião, o que encarece muito o valor do produto final e a empresa encontra-se longe de todos os centros de decisão e consumo. Por outro lado, a estrada, que vai da via principal até à fábrica é muito estreita e de má visibilidade, o que dificulta o acesso.

Deste modo, a localização afetou o processo de desenvolvimento de forma negativa, considerando a empresa que o poder local não tem sido apoiante nem facilitador do seu desenvolvimento, bem como as medidas locais de apoio à inovação revelam-se excassas ou inexistentes.

7.1.4.2 Actividade

Com 22 anos, a sua atividade insere-se no fabrico de bebidas não alcoólicas, produção de águas minerais e outras águas engarrafadas.

Registada como sociedade anónima, foi criada por três irmãos, Manuel Soares Rodrigues, Vitor Manuel Soares Rodrigues e Miguel Carlos Lopes Rodrigues e a sua gestão é assegurada pelo filho de um deles. Estes irmãos empreendedores com várias empresas em diversos sectores em Portugal, começaram a sua vida profissional criando empresas até mesmo fora de Portugal.

Ocupa, no ranking de empresas espanholas, a posição 24.834 e a posição 69 no ranking das empresas de Cáceres.

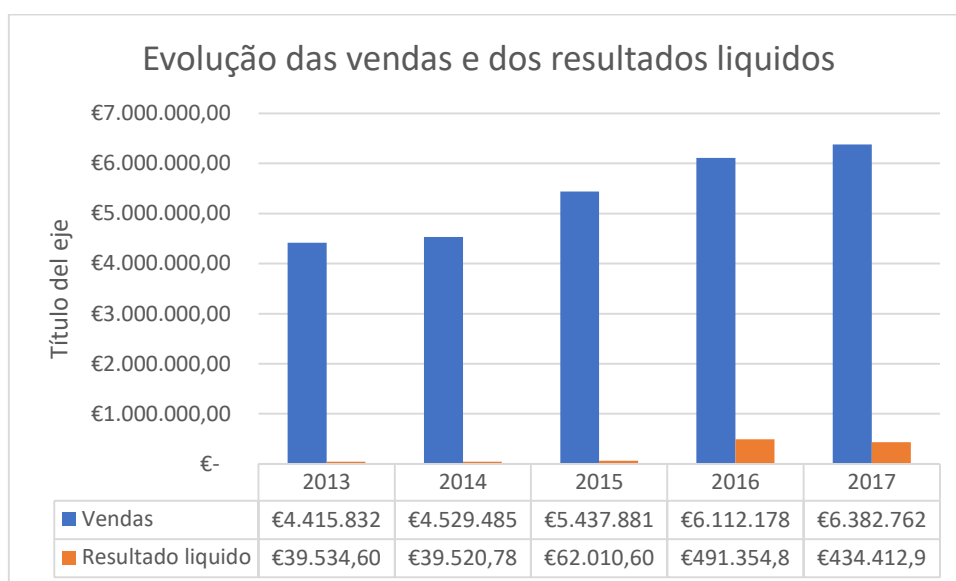
Inserida numa comunidade eminentemente rural, considera a sua participação na criação de emprego e o apoio a dinâmicas culturais e desportivas como de relevo para o desenvolvimento local.

7.1.4.3 A Evolução

Pela análise ao gráfico abaixo, podemos referir que as vendas aumentaram em 5 anos cerca de 45%, tendo o resultado líquido da empresa disparado mais de 985%, o que revela uma excepcional *performance* da força de vendas da empresa (Anexo 6). Para isso, também contribuiu o abandono das vendas em Portugal, em que as margens eram muito esmagadas e a concentração, quase na totalidade, em Espanha.

Actualmente, as vendas são 98% para o território Espanhol, e só 2%, para Portugal, sendo apontado pelo seu administrador, como principal ponto forte a qualidade do seu produto.

Gráfico 7.13 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Os resultados operacionais, acompanhando a subida das vendas, aumentaram mais de 300% e, por seu lado, as despesas com pessoal estiveram quase sempre estáveis durante o período em análise, tendo subido no último ano cerca de 9,5%, uma vez que a empresa com 19 trabalhadores desde 2013, aumentou para 20, em 2016, e para 26, em 2017.

Gráfico 7.14 - Evolução dos resultados operacionais e das despesas com pessoal

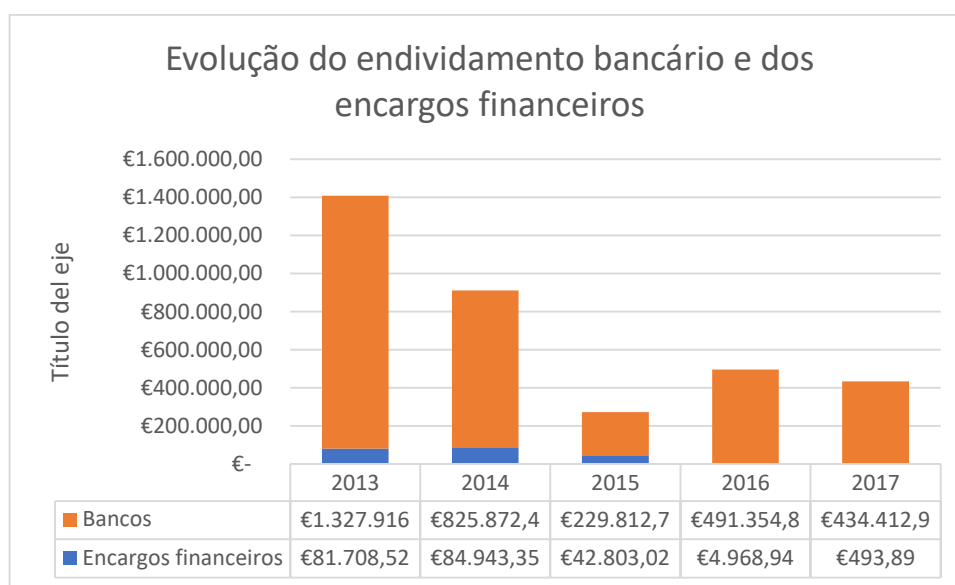


Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Por seu lado, verificou-se que, no período em análise, a empresa liquidou quase todo o seu passivo bancário, estando neste momento a desenvolver um processo de modernização da fábrica, na ordem dos 4 milhões de euros, dos quais 50% serão capitais próprios e 50% serão por recurso a endividamento bancário.

Os encargos bancários foram reduzidos em todo o período de análise o que indicia um nível de remuneração do capital alheio baixo.

Gráfico 7.15 - Evolução do endividamento bancário e dos encargos financeiros



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

O novo investimento visa aumentar a economia de energia, a mecanização/automatização de processos existentes, introduzir novas técnicas de fabrico e substituir equipamento.

Na modernização da sua unidade de engarrafamento, uma das alterações passa pela alteração do bucal das embalagens, como podemos verificar pela imagem abaixo em que é apresentado o vasilhame não soprado que serve de base às novas máquinas de engarrafamento.



Figura 7. 11 - Vasilhame não soprado [Fonte: Material disponibilizado pela empresa]

Passa também por novas linhas de enchimento de garrafas, nos seus diversos tamanhos, considerando também a introdução de robots para auxílio às linhas, como se verifica nas figuras abaixo.



Figura 7. 12 - Nova máquina de rotulagem [Fonte: Material disponibilizado pela empresa]



Figura 7. 13 - Nova linha de enchimento [Fonte: Material disponibilizado pela empresa]



Figura 7. 14 – Robots [Fonte: Material disponibilizado pela empresa]

Porém, a empresa aponta, como factores limitativos ao investimento a deterioração das perspectivas de venda, a contratação de pessoal qualificado e a burocracia.

Apontando como estável a expectativa de vendas nos próximos dois anos, prevê poder crescer mais, exportando para outros países, entre eles, Portugal.

Sem departamento responsável pela inovação e desenvolvimento tecnológico, não têm patentes registadas e referiu nem ter patenteado a sua marca. Referiu que a localização é um entrave no acesso a inovações porque o meio envolvente não é inovador nem dispõe de parceiros locais estimulantes.

Nas questões colocadas, neste caso a população, é do conhecimento generalizado o apoio que a empresa presta a algumas causas, nomeadamente através da entrega de paletes de águas aos bombeiros e a outras organizações locais.

7.1.5 O CASO DA EMPRESA CASARES Y DAZA, S.L. - E.S. LOS PINOS

7.1.5.1 Localização

Situada na estrada nacional 521, perto de Valência de Alcantara (Cáceres), esta empresa surgiu em 1997, fundada por José Casares Generoso e Filhos.

Esta empresa localiza-se na fronteira de Espanha porque, percebendo que a diferença de preços dos combustíveis entre Espanha e Portugal levava a que muitos Portugueses se deslocassem ao outro país para abastecer, o seu empreendedor apostou na localização mais próxima possível da fronteira para captar mais clientes.

A decisão de se situar mesmo na fronteira é o reconhecimento de que estrategicamente a fronteira teve um efeito directo e positivo na sua criação.

7.1.5.2 Actividade

Composta por uma oficina, uma bomba de combustível, uma cafetaria e um minimercado, emprega atualmente cerca de 7 trabalhadores, dos quais 5 são Portugueses. Mais uma vez, esta decisão reflecte a percepção que a maioria dos seus clientes fala português, sendo logicamente mais fácil trabalhar com quem os entenda.



Figura 7. 15 - Instalações da Empresa [Fonte: Obtida pela própria]

Há 13 anos, o seu filho mais novo Jesus Casares Daza, atualmente com 36 anos e porque o seu pai atualmente com 83 anos, estava reformado e precisava de alguém mais jovem na gestão do negócio, decidiu assumir o negócio.

O seu filho, que anteriormente trabalhou na Câmara, considerava não ser essa a vida que queria manter pois era mal remunerado, viu nesta continuidade de negócio uma melhor alternativa de vida.

A sua principal ponte forte é a qualidade do produto/serviço e a localização, uma vez que 95% dos seus clientes são portugueses.

A diferença de preços a qual é resultado de diferente carga fiscal e composição diferente nos produtos finais é explicada praticamente na íntegra pela carga fiscal em Espanha, que é muito inferior. Enquanto em Portugal o ISP e o IVA representam mais de metade do preço da gasolina (64%) e cerca de 53% do preço do gasóleo (ENMC), em Espanha os impostos representam apenas 46% e 41%, respetivamente. Além da carga fiscal mais pesada do que em Espanha, em Portugal a meta de incorporação de biocombustível, em percentagem de teor energético, é de 7,5%, uma das mais elevadas comparativamente a outros Estados-membros, incluindo Espanha. No caso do gasóleo essa incorporação de biocombustíveis representa um custo de 2,8 cêntimos por litro em Portugal (valor a 26/03/2012), preço que é regulado pelo Estado, e uma redução de custo de 1,2 cêntimos por litro em Espanha, o que torna a comparação ainda mais gravosa (o custo para o consumidor em Portugal é de cerca de 4 cêntimos por litro superior ao de Espanha apenas pelo efeito do impacto da componente dos biocombustíveis).

Em 2016, o Governo Português, aumentou o ISP em seis cêntimos por litro para corrigir a perda de receita fiscal resultante da diminuição da cotação internacional do petróleo, e

comprometeu-se a fazer uma revisão trimestral do valor do imposto em função da variação do preço base dos produtos petrolíferos, o que levou a pequenas reduções do ISP ao longo desse ano. No entanto, em 2017, o Governo deixou de rever o valor do imposto, apesar da subida do preço do petróleo, sendo que actualmente a diferença compensa fazer mais Kilómetros para atestar a viatura e aproveitando para comprar gaz.

Como principal ponto fraco, aponta o acesso à área, cujo taçado é continuo obrigando os clientes vindos de Portugal a algumas manobras complexas para entrar na área. Neste ponto, refere que o poder local não é muito cooperante, pois é perceptível facilmente que a forma como se entra na área, vindo de Portugal impele alguns clientes a seguir até outra área mais á frente.

Considera satisfatória a situação actual de vendas, contudo perpectiva um aumento e uma maior expansão/crescimento nos próximos anos.

Com uma patente registada sobre um produto designado efer-blue, que foi desenvolvido tendo em vista uma maior economia de espaço no armazenamento para os próprios e para os clientes, trata-se de uma pastilha efervescente, lavaparabrisas, que se dilui em água em 5lt das águas que é anticongelante e limpamosquitos. Esta inovação foi objecto de prémio da NEEX2007.



Figura 7. 16 - Inovação desenvolvida pela empresa [Fonte: Produto facultado pela empresa]

A empresa, sendo concessionária da Repsol, beneficia de práticas comerciais inovadoras, uma vez que estão permanentemente em formação e a utilizar as inovações colocadas no mercado pela marca.

Se a localização afetou o processo de criação de forma positiva em relação ao desenvolvimento, o empreendedor considera que estão longe de tudo, pelo que o acesso aos mais diversos serviços se torna difícil para a operacionalidade da empresa.

Para além da criação de postos de trabalho, esta empresa também contribui ao nível do desenvolvimento local no apoio a dinâmicas culturais e económicas, as quais são analisadas caso a caso, e dependendo das receitas disponíveis. Por outro lado, aleando-se aos produtores agrícolas locais, também clientes da área, promove a venda dos seus produtos criando uma relação mais estreita com os mesmos.

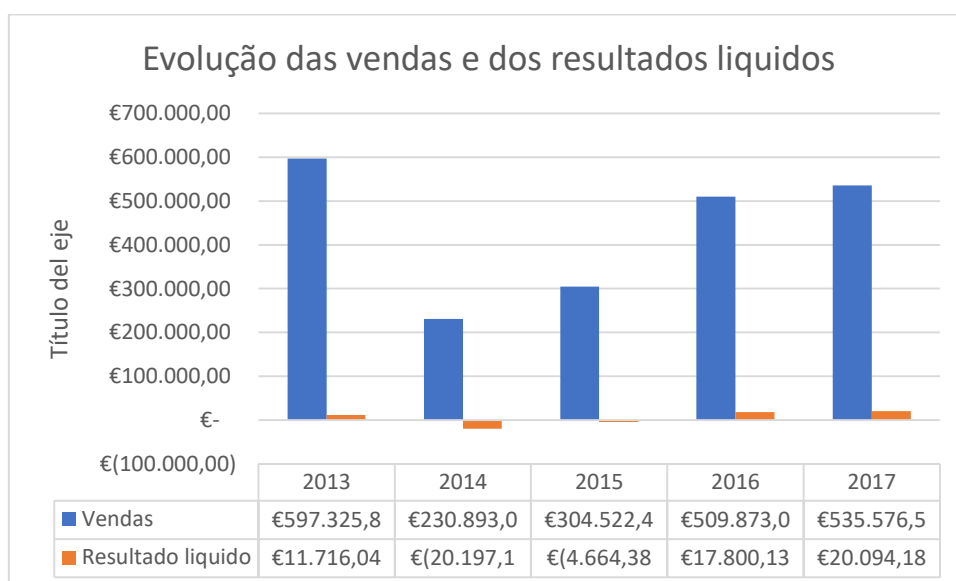
7.1.5.3 Evolução

Nos dois últimos anos investiu em novos equipamentos, gerando mais um posto de trabalho e pensa realizar novos investimentos para introdução de novos produtos, cumprimento de regras/leis ambientais, substituição de equipamento e mecanização/automatização dos processos existentes, conduzindo a, no mínimo, mais dois postos de trabalho.

Com um volume de vendas a rondar os 600.000€, e um capital social inferior a 5.000€, a empresa, aceitando disponibilizar as informações contabilísticas, nunca em nenhuma das visitas as entregou, alegando sempre falta de tempo ou disponibilidade para isso. Contudo, referiu ter resultados positivos os quais rondariam os 20.000€.

Neste caso, tivemos que obter as demonstrações da empresa por via externa e percebemos que, sendo uma empresa familiar, tem passado por alguns constrangimentos nos últimos anos. Sendo o seu capital próprio baixo e o seu endividamento elevado.

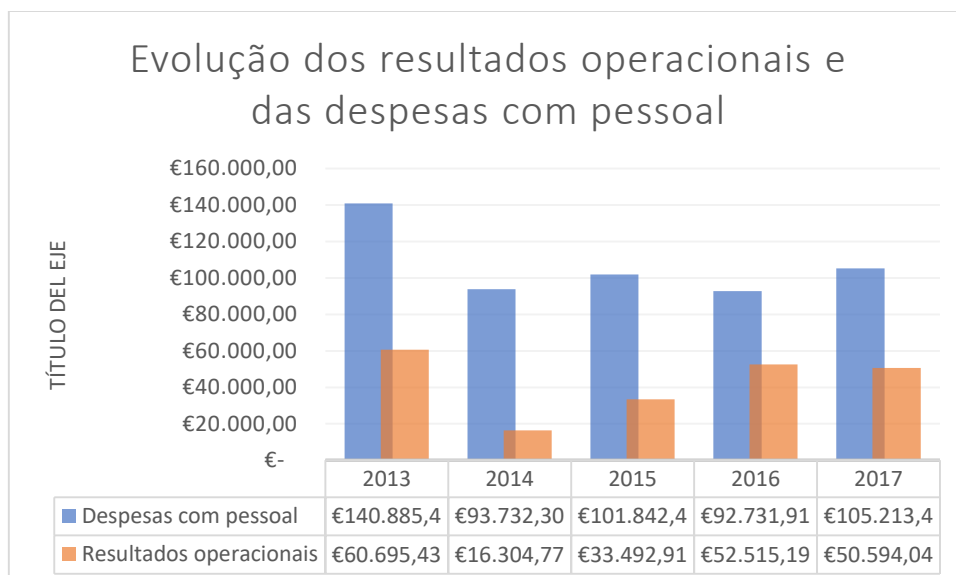
Gráfico 7.16 - Evolução das vendas e dos resultados líquidos



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Em 2014, a empresa teve um decréscimo acentuado nas vendas o que provocou resultados negativos que se mantiveram em 2015. Em 2016 e 2017, recuperou vendas e a sua margem aumentou para níveis superiores aos anteriores a 2014. A isso se deve as vendas alternativas aos combustíveis, nomeadamente no minimercado e na oficina.

Gráfico 7.17 - Evolução dos resultados operacionais e das despesas com pessoas



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

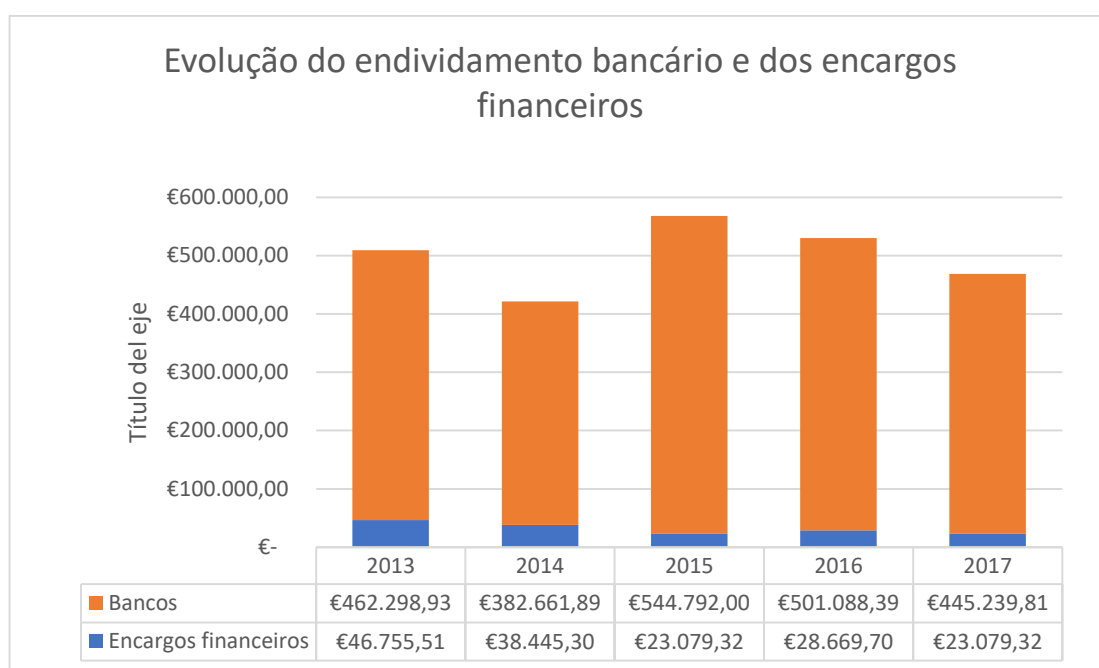
Os resultados operacionais tiveram uma maior descida em 2014 e, após essa data tem oscilado pouco, contudo as despesas com pessoal desde essa data têm oscilado ligeiramente.

Tentando apoiar o desenvolvimento local, criando sinergias entre a sua envolvente, é comum a venda no seu minimercado de produtos de produtores locais. Neste caso, fundamentalmente produtos perecíveis, como batatas, cebolas e outros de produção local.

O apoio a outras iniciativas é avaliado caso a caso, nomeadamente iniciativas desportivas e culturais desenvolvidas localmente e sempre como patrocínio.

Por outro lado, a generalidade dos postos de trabalho criados, são de locais, maioritariamente portugueses, porque entendem melhor os clientes e porque residente nas proximidades.

Gráfico 7.18 - Evolução do endividamento bancário e dos encargos bancários



Fonte: Elaboração própria com base em demonstrações facultadas pela empresa

Em 2015, a empresa necessitou de financiamento, para renovação de equipamentos e recorreu a endividamento bancário que tem vindo a liquidar, contudo os seus encargos são baixos, pois as taxas situam-se em cerca de 5%.

Nas questões colocadas aos clientes, a sua posição foi unânime, considerando ser relevante a existência da empresa, não só porque permite escoar alguns dos produtos locais, funcionando em rede, mas também porque atrai clientes pelos preços baixos.

7.2 COMPARAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este é o ponto do nosso trabalho, em que à luz de toda informação recolhida, devemos, de forma objetiva, esclarecer e identificar o que alcançamos com o seu desenvolvimento.

Seguindo a sequência prevista em nosso plano de trabalho inicial, como foi descrito no Capítulo 5, o processo indutivo-dedutivo, o qual desenvolvemos ao longo de todo o trabalho de pesquisa, chegamos agora, após o trabalho de campo, e uma vez feita a análise de dados que permitiu sistematizar os resultados empíricos da investigação, à formulação das conclusões, contestando o modelo teórico elaborado com os referidos resultados.

Neste capítulo, também verificamos as consequências da adequação entre as definições alcançadas e os casos estudados, tentando refutar as proposições iniciais, à luz da remodelação do referencial teórico, pela criação do modelo de como o EF afeta a AE.

A presente tese de doutoramento avançou ao longo de quatro etapas sucessivas:

Primeiro: na parte I explicamos o objeto de pesquisa, listamos os objetivos, descrevemos a metodologia que usamos e justificamos as razões pelas quais se realizou esta investigação.

Segundo: analisamos, na Parte II deste trabalho, o EF, a AE e o desenvolvimento regional endógeno. Ao fazê-lo, demos especial atenção à criação e disseminação de conhecimento, a importância da inovação, a criação e ao funcionamento de redes e redes sociais de empresas, à influência do estado, às estratégias, estrutura e rivalidade entre as empresas, à procura interna e às indústrias relacionadas e de suporte. Desenvolvemos o modelo teórico e as proposições a contrastar, utilizando o modelo sintético-analítico.

O quadro teórico atende quatro funções essenciais:

- Permite articular de forma sistemática e coerente elementos de diversas teorias para explicar o EF na AE;
- É uma representação gráfica de processos projetados para facilitar a pesquisa empírica em entrevistas pessoais, que contribuem para a evolução do seu design;
- Serve para englobar a parte teórica com a empírica, enquadrando numa pesquisa empírica precisa, sem nos distanciarmos das questões iniciais da investigação e sem deixar elementos relevantes;
- Na sua versão final, constitui um modelo explicativo suficientemente sólido, um resultado da pesquisa em si.

Terceiro. A parte III foi dedicada a duas tarefas específicas e muito relevantes: primeiro, o método a utilizar na parte empírica, e em segundo lugar, a definição das empresas e a avaliação do EF na sua AE.

Descrevemos, de forma detalhada, a metodologia utilizada na pesquisa empírica, explicitando a articulação entre a parte teórica e a empírica do presente trabalho.

Desenvolvemos um estudo empírico, aplicando, de forma rigorosa a metodologia de pesquisa científica do estudo de caso para cinco empresas selecionadas em Espanha e Portugal. Os relatórios de cada caso, e os seus resultados, foram incluídos no capítulo 7.

Quarto: Estamos neste estágio. No atual capítulo, culminando a parte IV, chegamos a diferentes conclusões, e apresentamos um modelo que descreve o papel do EF na AE. Além disso, recapitulamos as limitações registadas, elaboramos recomendações e avançamos linhas futuras de investigação.

Temos sido respeitosos, ao longo da investigação e também, no momento de formular conclusões, com os princípios gerais ou valores ou virtudes de uma boa pesquisa, como definido por Quine & Ullian (1978), na sua versão alargada por Nola & Sankey (2007):

- A investigação tem um carácter conservador, sem obter consequências arbitrárias. A consistência interna e externa dos argumentos foi procurada para alcançar uma posição, na qual deve ser feito o menor número de alterações para manter essa consistência. Desenvolvemos o trabalho com modéstia, no sentido de definir todas as posições o mais próximo possível da evidência e doutrina disponível, embora, como explicamos a literatura científica específica é escassa.

- Procuramos a simplicidade: entendida como doutrina ontológica, pelo que tentamos analisar o menor número de elementos de cada categoria.

- Tendemos à generalidade, entendida no sentido de transferibilidade (Maxwell, 1998): com todas as reservas ao longo do trabalho. Tentamos que as conclusões alcançadas sejam, mais ou menos, aplicáveis ou transferível em termos gerais para o EF e para a AE.

- Refutabilidade: numa linha coerente com os princípios do falsificacionismo de Popper (1959), submetemos as propostas de pesquisa a um exame lógico com vista aos resultados alcançados e tentamos refutá-los, procurando a sua confirmação.

7.2.1 RESULTADOS EMPIRICOS

Recordando as questões de investigação:

- (1). Haverá reais impactos pelo facto das empresas se situarem nas regiões de fronteira?
- (2). Foi determinante a proximidade à fronteira no processo de escolha da localização?
- (3). Que impactos resultam da localização junto à fronteira nas atividades desenvolvidas?
- (4). Em que medida essa localização afetou o seu processo de criação?
- (5). Em que medida essa localização afetou o seu desenvolvimento?
- (6). Em que medida essa localização contribui para um mais difícil ou mais fácil acesso a inovação?
- (7). Em que medida estas empresas afetam o desenvolvimento dos territórios em que se inserem?

Podemos agora referir que todas estas questões foram respondidas e que optamos pela apresentação em síntese dessas posições, já explicitadas no capítulo 7, pelo quadro abaixo, de forma a ser mais clara a perceção dessa influência.

Quadro 7.2 - Síntese do EF na AE das empresas estudadas

Influência do Efeito Fronteira	Empresa
Criação	CASARES Y DAZA, S.L.
Desenvolvimento Positivo	CASARES Y DAZA, S.L.; REAL TRADIÇÃO, LDA;
Desenvolvimento Negativo	POLITRACTORES. LDA
Indiferente	MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO, LDA; CHUMACERO, S.A.
Inovação	REAL TRADIÇÃO, LDA; CASARES Y DAZA, S.L.
Desenvolvimento local	TODAS

Fonte: Elaboração própria, com base no estudo de casos

Foram formuladas, no capítulo 5, as seguintes proposições que vieram a ser refutadas e que são:

Proposição 1: As empresas localizadas na fronteira são influenciadas pela sua existência;

Proposição 2: A proximidade da fronteira determinou a escolha da sua localização;

Proposição 3: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na atividade desenvolvida;

Proposição 4: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na sua criação;

Proposição 5: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas no seu crescimento;

Proposição 6: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas nas suas inovações.

Proposição 7: As empresas localizadas junto à fronteira incidem no desenvolvimento desses territórios

Podemos refutar as diferentes proposições, porque cada empresa apresenta um contexto de criação e desenvolvimento distinto, contudo percebemos que são as microempresas e pequenas empresas aquelas em que o contexto local de fronteira é mais determinante. Não podemos esquecer que são as pequenas iniciativas que potenciam o desenvolvimento regional e que são determinantes para a vantagem competitiva da região. São as microempresas, POLITRACTORES e CASARES, bem como a pequena empresa REAL TRADIÇÃO as mais afetadas pelo Efeito Fronteira. Em relação à média empresa CHUMACERO e à grande empresa MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO, esse efeito não é tão significativo para o seu desenvolvimento e inovação.

Verifica-se aqui que as trocas entre os dois países se assumem como fator impulsionador do desempenho inovador e empreendedor. Contudo, os desenvolvimentos empreendedores continuam a basear-se, fundamentalmente, nas diferenças de preços e de produtos.

Nos casos analisados verifica-se que uma das empresas (foi a única), CASARES Y DAZA, S.L., escolheu a localização junto à fronteira devido à diferença de preços resultante da diferença fiscal, sendo a maioria dos seus clientes obtidos por essa via o que coloca a empresa numa situação favorável, mas muito vulnerável, pois uma inversão fiscal pode colocar a empresa em alto risco de continuidade. Contudo, tirando esse aspecto fundamental da sua existência, ligado à fronteira, todos os restantes são negativos pelo afastamento dos grandes centros comerciais e pela baixa densidade demográfica.

Nos restantes casos, a escolha da localização não teve como preponderante a fronteira, mas em dois casos ela foi responsável pelo seu crescimento e/ou inovação. É o caso da REAL TRADIÇÃO em que o seu desenvolvimento e a sua inovação só foram possíveis pela proximidade à fronteira, pois o acesso a novas matérias primas e novos processos de fabrico

veio do outro lado da fronteira. A empresa estabeleceu uma rede de fornecimentos potenciadora da sua evolução cada vez mais importante para o seu crescimento. Temos também a MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO, que se sentindo afetada negativamente pelas vias de acesso, reconhece que o seu método de torra teve origem em Espanha pela aprendizagem do seu tio, o qual passou esse conhecimento à família.

No caso da POLITRACTORES, Lda o seu desenvolvimento é afetado negativamente pela fronteira, pelo mesmo motivo que favorece a empresa CASARES, neste caso prejudica, desvirtuando a realidade comercial do negócio.

Em relação à CHUMACERO, S.A. a sua localização nada ficou a dever à fronteira, em causa esteve a existência de um aquífero, contudo, reconhece as más vias de acesso à empresa e a dificuldade de obtenção de mão de obra qualificada, factores ligados à região de fronteira e negativos para o seu desenvolvimento.

A dificuldade de obtenção de mão de obra qualificada é apontada como um fator relevante pela generalidade das empresas uma vez que estamos numa região debaixo densidade populacional, em que a população se apresenta muito envelhecida e em que os jovens estão, cada vez mais, a escolher outros locais para trabalhar.

Também é reconhecido, pela generalidade dos empresários, o afastamento do poder local face às suas necessidades, considerando o pouco envolvimento e disponibilidade, até mesmo alguma burocracia como fator de relevo face à sua realidade.

A posição destas empresas é apreciada pelos clientes e funcionários, factor de relevo numa região deprimida, mas claro que o grupo DELTA com maior preponderância, até pelas causas sociais criadas. Todas elas são importantes não só pela geração de emprego, mas também pelas iniciativas que pontualmente apoiam.

7.2.2 RESULTADOS TEÓRICOS

Entendendo que o EF na AE desta região é preponderante para o mercado local e para as empresas, as quais são afetadas pelo seu efeito ou na sua génese ou no seu desenvolvimento.

Já foi mencionado no Capítulo 5 que o EF afeta a AE incidindo a sua ação sobre o desenvolvimento dos territórios o que estimula as comunidades, encorajando e reforçando as redes e processos que estão no base e, ao mesmo tempo, constituem capacidades comunitárias e capital social.

Da mesma maneira, vimos que estimula a sua competitividade potenciadora da subsistência dessas iniciativas.

Tudo isso é combinado com o referencial teórico apresentado nos Capítulos 2, 3 e 4, evoluindo através do processo iterativo que foi descrito no Capítulo 5, para um modelo teórico (que propomos entre os resultados deste trabalho) de como o EF podem afetar a AE das comunidades.

Como já referimos, com o estudo de caso, procuramos não tanto a generalização estatística dos resultados (críticas atuais feitas à metodologia do estudo de caso (Bonache, 1999, Yin, 2003), mas uma descrição do que é observado, e em qualquer caso, a ilustração, representação, expansão ou generalização de um quadro teórico (Yin, 2003).

Então á luz do nosso modelo teórico podemos sintetizar as relações entre os diferentes fatores do modelo e a análise feita às empresas, como se apresenta no quadro abaixo.

Quadro 7.3 - Evolução no modelo

Empresas	EF	Alteração Modelo
Real tradição (Pequena empresa)	Novas fontes de MP Novos métodos de produção	Rede Inovação Aprendizagem Indústrias relacionadas e de suporte Estratégia, estrutura e rivalidade
Politractores (Microempresa)	Preços via efeito fiscal	Procura interna Estratégia, estrutura e rivalidade
MRA (Grande empresa)	Acessos Métodos de produção	Rede Aprendizagem
Chumacer (Média empresa)	Acessos Mão de obra	Rede Inovação Estratégia, estrutura e rivalidade
Casares Y Daza (Micoempresa)	Preços via efeito fiscal Produtos locais	Estado Rede Indústrias relacionadas e de suporte Estratégia, estrutura e rivalidade

Fonte: Elaboração própria

Face ao exposto, entendendo que o Estado tem tido um papel preponderante no Efeito Fronteira, foi necessário refletir, de forma mais direta, essa posição no modelo final.

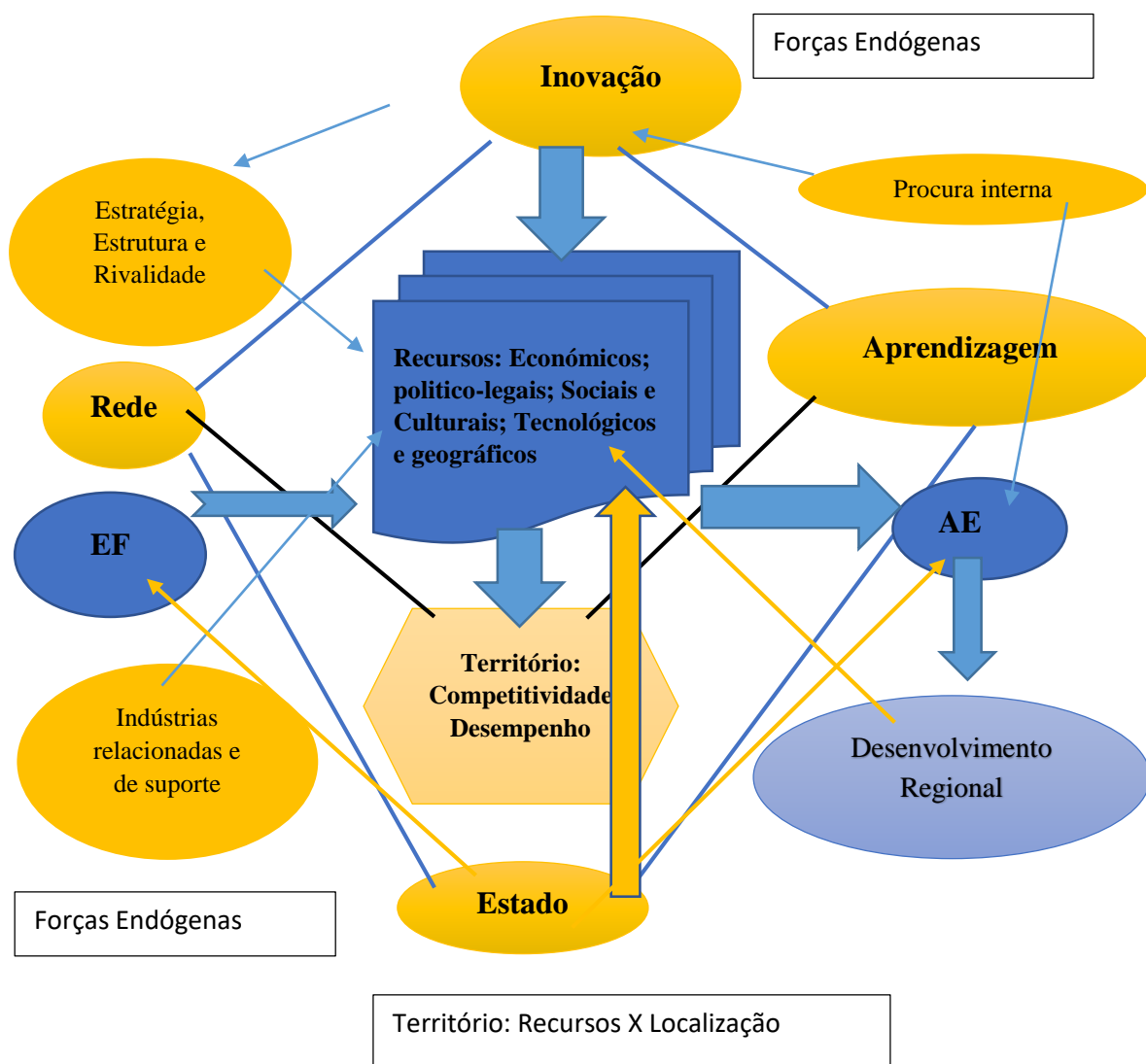


Figura 7. 17 - Modelo teórico final

Do mesmo modo que o desenvolvimento local, afetando directamente os diversos recursos, também é determinante para a influência do Efeito Fronteira na Actividade Empreendedora.

Acreditamos que este modelo teórico ajuda a entender e descrever melhor certas dinâmicas descritas na literatura científica e que é suficientemente maduro e estável para apoiar tanto uma boa compreensão da parte empírica, como as conclusões deste trabalho. Não é perfeito, uma vez que estamos conscientes das limitações do método seguido na parte empírica e das nossas próprias limitações. Contudo, é um modelo que poderá ser melhorado e utilizado por outros investigadores, como forma de apoiar o trabalho a desenvolver.

PARTE IV – CONCLUSÕES

Capítulo 8 – CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

8.1 CONCLUSÕES DA INVESTIGAÇÃO

Neste capítulo, apresentam-se as conclusões do trabalho de investigação, analisando os principais contributos obtidos pela revisão teórica assim como pelo trabalho empírico, tudo isto de acordo com os objetivos propostos no início da investigação.

Seguindo a sequência prevista no nosso plano de trabalho inicial, como foi descrito no Capítulo 1, o processo indutivo-dedutivo que viemos desenvolvendo ao longo do trabalho de pesquisa leva-nos agora, após o trabalho de campo, e uma vez feita a análise de dados, que permitiu sistematizar os resultados empíricos da investigação, a formular conclusões contestando o modelo teórico elaborado com os referidos resultados.

Neste capítulo, também verificamos as consequências da adequação entre as definições alcançadas e os casos estudados e refutamos as proposições iniciais.

Finalmente, recapitulamos as limitações da pesquisa, estabelecemos recomendações e formulamos futuras linhas de investigação.

A finalidade deste trabalho de investigação reside em cumprir uma série de objetivos que foram apresentados no início do mesmo. Neste sentido, dentro do marco teórico da teoria do desenvolvimento regional endógeno, segundo a qual a atividade empresarial surge e evolui dependendo dos recursos existentes na região e dentro desta, especialmente, o Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora.

Para tal, definimos como objetivo geral da investigação provar a existência de uma relação entre Efeito Fronteira e Atividade Empreendedora, definimos igualmente vários outros objetivos com o propósito de facilitar a obtenção de resposta ao objetivo geral.

Foram então definidos os objetivos secundários apresentados no quadro 8.1., apresentado abaixo, os quais foram tratados nos diferentes capítulos deste trabalho como se descreve.

Quadro 8.1 - Ligação entre objectivos e os capítulos da tese

OBJETIVOS SECUNDÁRIOS	CAPÍTULO
1. Explicar o que é o Efeito Fronteira (EF) no contexto específico da Atividade Empreendedora (AE)	Capítulo 1 Capítulo 2 Capítulo 7
2. Fomentar o debate em relação à importância de desenvolver iniciativas empreendedoras, junto à fronteira, como forma de aproveitar sinergias, experiências e conhecimentos, melhorando assim as dimensões social, política e económica das mesmas com vista a uma maior cooperação territorial	Capítulo 1 Capítulo 2 Capítulo 3 Capítulo 7
3. Estabelecer um marco teórico que nos permita situar esta investigação dentro de um âmbito mais vasto como é a teoria do desenvolvimento regional, pelo que foi preciso estudar esta teoria bem como as suas implicações	Capítulo 3 Capítulo 5
4. Provar a importância da localização, na região de fronteira, a qual é uma matéria de relevo em termos de política de coesão no território europeu, para a explicação do desenvolvimento económico da região	Capítulo 3 Capítulo 4 Capítulo 7
5. Mostrar a importância da localização, junto à fronteira, para o desenvolvimento de ideias inovadoras, fruto da partilha de cultura e vivências num espaço heterogéneo	Capítulo 2 Capítulo 3 Capítulo 7
6. Analisar e debater o contributo deste estudo para a Atividade Empreendedora	Capítulo 2 Capítulo 7
7. Contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões seleccionadas, face à sua proximidade à fronteira	Capítulo 5 Capítulo 6 Capítulo 7

As regiões de fronteira em estudo, sendo predominantemente rurais, apresentam uma baixa densidade de população e por consequência de empresas, potenciada pela existência de uma fronteira, em que, a desarticulação da estrutura produtiva tradicional está presente. Por outro lado, com indicadores sociais regressivos, esta é uma região em que é fundamental,

para além dos apoios em termos comunitários no sentido de uma maior coesão territorial, a uniformização das diferentes políticas, quer fiscais, quer sociais e salariais, bem como das estruturas disponíveis e da sua operacionalidade. É fundamental tratar esta região como se do mesmo país se tratasse, sendo determinante o papel do Estado central e Local no sentido da aceleração do seu desenvolvimento e do apoio aos agentes económicos.

8.1.1 Conclusões da Parte Teórica da Investigação

Estabelecer um marco teórico que nos permita situar esta investigação dentro de um âmbito mais vasto como é a teoria do desenvolvimento regional, pelo que foi necessária a análise desta teoria bem como as suas implicações, assim como estudar o empreendedorismo e a sua evolução como campo do saber e caracterizar todo o território, tentando perceber o EF na região.

Já foi mencionado no capítulo 7 que a maneira pela qual o EF influencia a AE e o desenvolvimento dos territórios é afectando os diferentes recursos existentes na região, a capacidade da comunidade, as redes e os processos que estão na sua base. Esta posição foi retirada do referencial teórico apresentado ao longo deste trabalho, que se torna, depois de evoluir através do processo interativo já descrito, num modelo teórico (que propomos entre os resultados do presente trabalho) de como o EF pode influenciar a AE e o DR.

Já antecipamos naquele capítulo que, com o estudo de caso, estávamos procurando não tanto a generalização estatística dos resultados (crítica atual da metodologia de casos (Bonache, 1999, Yin, 2003), mas uma descrição do que observamos e, de qualquer forma, se as condições foram concretizadas, podemos considerar que alcançamos uma estrutura teórica estável, uma generalização analítica, ou seja, a ilustração, representação, expansão ou generalização de um referencial teórico (Yin, 2003), um modelo com condições de transferibilidade (Maxwell, 1998).

Olhando de novo para os objectivos da presente tese, vamos enumerar para todos eles as conclusões do referencial teórico, as quais em síntese estão reflectidas no modelo antes criado e que foi sendo a primorado ao longo do desenvolvimento da nossa análise.

8.1.1.1 Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora

Explicar o que é o Efeito Fronteira (EF) no contexto específico da Atividade Empreendedora (AE) foi apresentado como o objectivo principal desta tese. De facto, a existência em tempos de uma fronteira, diminuiu a capacidade de regeneração populacional desta região e potenciou diferenças culturais, sociais e económicas nestes territórios contínuos, ou seja, afectou os recursos específicos do território de uma forma própria e característica desta realidade.

Por outro lado, a escolha de um empresário por uma determinada localização depende da especificidade do seu projeto e das suas características culturais, contudo os recursos desse território podem ser determinantes nessa escolha. Desse modo, e porque existem dois tipos de factores que afetam um empresário a optar por um determinado território e que podem ser classificados em tradicionais - *vantagens comparativas estáticas* - e em novos factores - *vantagens comparativas dinâmicas* (Kahn, 1993, p. 313). Os primeiros pesam diretamente na função de produção e na função financeira das empresas. A sua modificação não é possível senão a longo prazo e através de uma política apropriada. Os segundos, por seu turno, só potencialmente apresentam vantagens para as empresas, definem as características de um dado território e sustentam o seu desenvolvimento. São, também, apelidados de dinâmicos, em virtude de serem passíveis de alteração a curto prazo, por iniciativa dos próprios agentes locais.

A verdade é que a existência de uma fronteira afectando os factores tradicionais pesa na escolha dos empresários, pelo que são factores como a existência de recursos humanos abundantes e altamente qualificados, a presença de universidades e de organismos públicos de investigação e de pesquisa, a existência de um ambiente urbano e natural atrativos (qualidade de vida), o acesso às modernas infraestruturas de transporte e comunicação e a existência de capital de risco que podem inverter essa perspectiva (Aydalot, 1989, p.11; Stöhr;1986, p. 32-34; Kahn, 1983, p. 313-315). Verificamos que neste caso esta é uma fronteira muito carenciada com atrasos significativos o que a torna repulsiva para a generalidade dos empreendedores, uma vez que sentem uma maior dificuldade o desenvolvimento da sua actividade.

Por outro lado, pesa na decisão de empresários, que procuram territórios competitivos, a existência de: uma rede urbana relativamente diversificada, que articule as atividades administrativas, comerciais e culturais com as atividades industriais; de organismos de

formação profissional; e de uma política local de oferta de terrenos e de locais para a instalação de empresas.

Sendo assim, a competitividade ao nível da empresa tem a ver com a crescente associação a fatores de eficiência coletiva que são externos à empresa e que, se situam ao nível da sua envolvente transaccional. É notório que as regiões/países mais competitivos são precisamente aqueles onde determinados sistemas de valores sociais e culturais favorecem a aposta na confiança, na reciprocidade, na partilha de informação, na educação, na coesão social e na igualdade de oportunidades. É também hoje mais evidente que a presença local e o funcionamento eficiente de infraestruturas públicas e serviços base nos mais diversos domínios como, por exemplo, justiça, fiscalidade, saúde pública, regulação da atividade económica, etc., têm uma influência positiva significativa na competitividade. Isto é: a competitividade de uma região ou país depende da qualidade da governação e da prestação eficiente de serviços públicos. Com a rápida difusão das tecnologias de informação, a competitividade pode também depender das formas mais ou menos inovadoras com que estes serviços podem ser colocados à disposição das empresas e dos cidadãos (Neves *et al.*, 2007).

Atuando sobre o desenvolvimento e utilização dos recursos disponíveis para o desenvolvimento empreendedor, a existência de uma fronteira tornou duas regiões contínuas diferentes, potenciando níveis desiguais de desenvolvimento. Facto esse que continua a condicionar o desenvolvimento das inúmeras iniciativas empreendedoras e até das suas ligações na tentativa de aproveitar sinergias. Determinante é o papel do Estado que continua a tratar de forma desigual uma realidade contínua e integrada num Estado maior, que é a UE.

8.1.1.2 Perspectiva informativa e formativa do empreendedorismo

Um dos nossos objectivos era fomentar o debate em relação à importância de desenvolver iniciativas empreendedoras, junto à fronteira, como forma de aproveitar sinergias, experiências e conhecimentos, melhorando assim as dimensões social, política e económica das mesmas com vista a uma maior cooperação territorial.

Até porque a cooperação territorial europeia procura cobrir uma vasta gama de questões, como por exemplo, as atividades de integração e estimulação do desenvolvimento de áreas de fronteira. Além disso, tem vindo a registar um esforço de institucionalizar as relações transfronteiriças na Europa, uma vez que o estabelecimento de contactos e pactos informais tende à formalização e efetivação da cooperação (Lange, 2011).

A OCDE (1998) assume que o empreendedorismo é o resultado de três dimensões que trabalham em conjunto: condições estruturais tendentes, programas governamentais bem desenhados e atitudes culturais apoiadas, pelo que devemos valorizar o empreendedor e formar a sociedade para essa valorização. O mesmo organismo, em 2004, vem considerar ainda que o empreendedorismo e criação de empresas desempenham um papel estrutural e dinâmico em todas as economias e as áreas onde uma elevada atividade empreendedora pode contribuir para resultados específicos em termos de políticas como: a criação de emprego, crescimento económico e inovação, diminuição da pobreza e oportunidades sociais e *empowerment* dos grupos desfavorecidos e sub-representados.

8.1.1.3 Marco teórico

Estabelecer um marco teórico que nos permita situar esta investigação dentro de um âmbito mais vasto como é a teoria do desenvolvimento regional, pelo que foi preciso estudar esta teoria bem como as suas implicações.

Esta temática, estudada na parte II desta tese, voltou a ser apresentada no capítulo 5, contudo, em conclusão devemos referir que considerando a influência de forças de origem humana, exógenas e endógenas, e que estão presentes no nosso modelo de análise, uma vez que afectam a utilização e o desenvolvimento dos diferentes recursos disponíveis. Sendo de destacar em relação às forças exógenas: 1. o ambiente macroeconómico, entendido como a situação económica global do território e com todos os outros territórios com os quais mantém relações ou trocas relevantes, fundamentalmente do tipo comercial; 2. o ambiente institucional, jurídico, político, financeiro e de conhecimento (conhecimento em sentido amplo, incluindo todas as suas formas, educação, formação e I + D + i) no território; 3. as infra-estruturas e grandes projetos de investimento, públicos e privados, que são executados no território em estudo, mas que são decididos essencialmente fora dele.

Em relação às forças endógenas (isto é, aquelas que se originam no território) que têm influência sobre o desenvolvimento económico são de referir: 1. a criação de empresas e de redes, acordos e agrupamentos entre organizações, entre indivíduos e entre ambos, dentro e fora do território; 2. a disseminação de conhecimento e inovações; 3. a dinâmica existente nos centros urbanos e o número e tamanho dos mesmos; 4. o quadro institucional territorial (Vázquez, 2005).

Como referido, o desenvolvimento de regiões depende da sua dinâmica interna, depende das iniciativas empresariais locais, criando uma identidade regional própria, cultural, política

e económica (Sengemberger & Pike, 1999), integrando, através das instituições locais, os atores-chave (empresas, associações, sindicatos, bancos) e todos os grupos que participassem dos esforços de desenvolvimento regional.

Deste modo e de acordo com inúmeros autores foram considerados os seguintes aspectos: a capacidade de organização; a qualificação da força de trabalho; a instrução da população; o sistema de educação e formação; os recursos ambientais; as infra-estruturas inteligentes, publicas e privadas; o funcionamento das instituições; a cultura local; as condições dos fatores de produção; as condições da procura; as indústrias relacionadas e de suporte; a estratégia, estrutura e rivalidade empresarial; a ação do governo e o papel do acaso; Estado Local; a inovação regional, a atividade empresarial e o empreendedorismo; a cooperação; a confiança; a criação de redes de empresários, empresas e instituições fornecedoras de capital (Torres, 2015; Nikjamp, 2013; Atbutnott & Von Friedrichs, 2013; Natário *et al.*, 2012; Leite, 2012; Leitão *et al.*, 2008; Linders *et al.*, 2005; Padin, 2004; Stough, 2003; Cardoso & Ribeiro, 2002; Reigado & Matos, 2001; Bramanti, 1999; Galvão, 1998; Malecki, 1997; D'Arcy & Giussani, 1996; Maillat, 1995; Fua, 1994; Storper, 1992, 1993; Roberts, 1991; Camagni, 1991; Roberts, 1991; Porter, 1990, 1994; Dasgupta, 1988; Granovetter, 1985; Bruger, 1984; Garofoli, 1983;)

Todos estes aspectos analisados e considerados na construção do nosso modelo, o qual veio a ser ajustado durante a parte empírica do trabalho.

8.1.1.4 Coesão e desenvolvimento do território

Provar a importância da localização, na região de fronteira, a qual é uma matéria de relevo em termos de política de coesão no território europeu, para a explicação do desenvolvimento económico da região.

Procurando incutir a importância do território na agenda política, o princípio da coesão territorial surge com o intuito generalizado de alcançar o desenvolvimento harmonioso de todos os territórios, valorizar a sua diversidade e complementariedades e facultar a possibilidade de a população tirar o maior partido das características existentes em cada território.

Do ponto de vista territorial do desenvolvimento, as redes de negócios são formadas por atores (empresas, localizadas em um território), por recursos (humanos, naturais, infra-estruturas), por atividades económicas (de natureza produtiva, comercial, técnico, financeiro, bem-estar) e pelas suas relações (interdependência e intercâmbios) (Brunet &

Böcker, 2007). Se aceitarmos que as empresas e outras organizações públicas e privadas são agentes de desenvolvimento económico local, gerando riqueza e emprego, é fundamental determinar qual é o papel das redes.

Neste caso verificamos que apesar do esforço feito pela UE, a Governação Local, numa lógica de Estado soberano, desenvolve uma atividade muito concentrada no cumprimento de medidas centrais sem preocupação maior com estes territórios, não criando medidas de discriminação positivas e transfronteiriças que levem as populações e os diferentes organismos a actuar como um só.

8.1.1.5 Partilha de vivências e culturas como fonte de inovação

Mostrar a importância da localização, junto à fronteira, para o desenvolvimento de ideias inovadoras, fruto da partilha de cultura e vivências num espaço heterogéneo.

Como sabemos, a atividade empresarial resulta da interação entre fatores pessoais e fatores ambientais, sendo que os primeiros dependem da personalidade, formação escolar, origem étnica (Lee *et al.*, 2004), da visão empreendedora ou proatividade (Chell *et al.*, 1991) e individualismo (Mcgrath *et al.*, 1992), enquanto os segundos dependem da cultura local e de confiança (Nikjamp, 2013). Surgindo através da observação da realidade, depende do desenvolvimento de conhecimento e sensibilidade próprios, sendo importante dar atenção à envolvente (Welter, Baker, Audretsch & Gartner, 2017) e ao acaso para aproveitar as oportunidades que surgem (Gartner, Carter & Hills, 2003).

Segundo Díaz (2002), os ambientes sociais e culturais condicionam os comportamentos e as decisões tomadas pelos indivíduos, de modo que, nesse sentido, esse ambiente influenciará a perceção da conveniência e da habilitação técnica, bem como a intenção final de criar uma nova empresa (Bruno & Tyebjee, 1982, Kent, 1984, Burch, 1986, Birch, 1987, Dubini, 1989). As características culturais do país onde os empreendedores nasceram (Tan, 2002) são cada vez mais estudadas (George & Zahra, 2002), através da construção de modelos que avaliam as diferentes dimensões culturais nacionais, como sejam (Hosftede, 2001):

1. Distanciamento relativamente ao poder;
2. Individualismo e coletivismo;
3. Masculinidade e feminilidade;
4. Aversão ao risco e à incerteza;
5. Orientação de longo prazo versus orientação de curto prazo.

Nesse sentido, entendemos que nesta região, distante em relação ao poder, com comunidades distantes e envelhecidas, separadas culturalmente por séculos de fronteira, é fundamental cultivar iniciativas que unam estes dois povos em torno de eventos diversos, que podem ser artísticos, culturais ou sociais. Naturalmente que os poderes locais nestas regiões terão que tomar em mãos muitas das iniciativas, pelo menos numa perspectiva de apoio como forma de estabelecer rotinas de actuação que potenciem a partilha de vivências.

8.1.1.6 Estudo da Atividade Empreendedora

Analisar e debater o contributo deste estudo para a Atividade Empreendedora é um dos nossos objectivos

Sem demagogias consideramos que todas as teses são importantes porque tentam despertar a consciência dos que as utilizam para assuntos de relevo na esfera global. Tentando apresentar soluções, modelos e debater problemáticas, esta tese, como outras, alerta para a importância do empreendedorismo numa região deprimida em que é importante inverter o ciclo de desenvolvimento.

Acelerar a sua geração é um dos objectivos deste debate, para despertar a consciência dos decisores para as reais medidas que impõem uma maior proximidade entre os intervenientes no sentido de maior percepção sobre as suas reais necessidades.

Ficou clara a importância do empreendedorismo no desenvolvimento desta região e também resultou deste estudo a percepção de que as condições para empreender são relevantes para a criação e para a manutenção de inúmeras iniciativas. Muitos dos empreendedores iniciam os seus negócios por razões pessoais mais do que locais, contudo o desenvolvimento e manutenção do negócio depende grandemente das condições e dos recursos existentes, o que é relevante neste contexto.

8.1.1.7 Explicação da Atividade Empreendedora na região

Pretendemos igualmente contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões seleccionadas, face à sua proximidade à fronteira

Até porque nas regiões de fronteira, como a estudada, o empreendedor enfrenta uma série de desafios e é limitado em muitos fatores, incluindo a procura local limitada, a pequena dimensão do mercado, a falta de acesso a mercados extraregionais, a baixa densidade populacional e a consequente falta de oportunidade para a rede de interação com os atores

regionais, o uso generalizado das tecnologias de informação e as dificuldades no acesso ao capital (Fuller-Love, Midmore & Henley, 2006; Macías *et al.*, 2014). Sendo regiões predominantemente rurais, com baixa densidade populacional e de empresas, em que se verifica desarticulação da estrutura produtiva tradicional (Natário *et al.*, 2018), o fomento do empreendedorismo, na linha dos processos territoriais de inovação (Lundvall, 1992; Edquist, 1997), é fundamental para a sua sustentabilidade a curto, médio e a longo prazo (Macías *et al.*, 2014).

Percebemos que o desenvolvimento desta actividade na região enferma de várias patologias, todas elas ligadas ao fraco desenvolvimento que a fronteira provocou a este território.

Neste sentido os relatórios GEM sobre a região EUROACE têm apresentado um retrato claro desta realidade, contudo é necessária maior articulação com as políticas definidas para a coesão deste território.

Para o desenvolvimento deste objectivo optamos pelo método do Estudo de Caso, como explicamos anteriormente no capítulo 6.

8.1.1.8 Conclusão Final

Podemos então concluir, que são inúmeros os autores que apontam as características necessárias para o desenvolvimento das iniciativas empreendedoras e que estudando os diferentes contextos locais em que elas se desenvolvem, entende-se a dificuldade na região em causa, do nascimento de mais empreendedores. Contudo, urge uma posição coesa em relação à forma de actuação e de promoção destas iniciativas, nomeadamente pela promoção do território como um só, ligando esta região através de redes de empresários entre os dois países, para aumentar o seu desenvolvimento.

Sendo entendidas como áreas de baixa densidade, estas regiões são também territórios remotos, sendo necessário o estímulo de economias de aglomeração como forma de potenciar o seu desenvolvimento. Para tal o trabalho em rede, em cooperação é de primordial importância, sendo fundamental a intervenção de todos os actores do desenvolvimento, bem como a indução de cooperação entre actores públicos e privados. Gerando valor acrescentado através da exploração de recursos endógenos, únicos e inimitáveis, para que faça sentido construir uma rede, sendo as empresas a categoria de actores indispensáveis a essa acção

Percebendo-se que a fronteira interna ainda é uma barreira para inúmeras acções, resultando em custos públicos de contexto, que prejudicam a actividade das empresas e a

qualidade de vida dos cidadãos. Por outro lado, entende-se que o desenvolvimento dos mecanismos de partilha de procura e de oferta dos bens colectivos devem também ser assegurados nestas regiões.

Aqui o Estado Central e Local têm uma posição determinante, não só pela aplicação de recursos da UE, mas, também, como potenciador de iniciativas locais que conduzam a população a trabalhar conjuntamente e criando uma política de descriminação positiva para este território.

8.1.2 Conclusões da Parte Empírica da Investigação

Este estudo pretendeu identificar os fatores, resultantes da existência de uma fronteira, que ainda se apresentam como condicionantes ou influenciadores da atividade empreendedora na região.

Consciente da necessidade de estimular o empreendedorismo nesta região, como forma de apoiar os atores locais no seu processo de desenvolvimento e renovação, este estudo assume-se importante, também, pelo contributo aos decisores políticos na consecução das metas de desenvolvimento, de renovação regionais atuais e de diminuição das assimetrias regionais.

Sendo importantes, porque influenciam o desempenho empreendedor nas regiões de fronteira, os recursos, a tipologia de empresa, o perfil do empresário, o seu processo de criação, a sua evolução, a sua inovação, o mercado alvo e os canais de distribuição e de comercialização foram analisados neste estudo para todas as empresas objecto de estudo.

Seguimos para a condução das entrevistas com as empresas dois questionários, por forma a standartizar respostas e termos um fio condutor: um, em relação aos dados gerais da atividade e do empreendedor, elaborado pela Society for Associated Researchers on International Entrepreneurship, do Imperial College, em Londres; outro do Departamento de Economia e Gestão, da Universidade da Beira Interior, este mais na parte da inovação. Acrescentamos ainda uma parte sobre a influência da empresa no desenvolvimento local, para entendermos como se desenvolve todo o processo e o que entende o empreendedor por apoio ao desenvolvimento local.

Formalizamos, também, para clientes e sociedade local, duas questões sobre a importância da empresa para o próprio e para o contexto regional em que a mesma está inserida, tentando perceber se havia a percepção da importância do empreendedorismo, como ele se apresenta nas iniciativas estudadas.

A escolha das empresas levou-nos ao local e apartir daí identificar aquelas que estando quase em cima da fronteira, fossem afectadas, devido á localização por esse facto. Uma vez que as bases de dados não apresentam essa informação a alternativa era a de ver os sítios e perceber que empreendedores aí se situavam. É sempre discutível a nossa escolha, contudo após a análise das mesmas percebemos que muitos dos pontos a estudar são reconhecidos pelos empreendedores e por isso podemos alcançar os nossos objectivos.

8.1.2.1 Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora

Explicar o que é o Efeito Fronteira (EF) no contexto específico da Atividade Empreendedora (AE) foi apresentado como o objectivo principal desta tese, o que veio a ser validado pelo estudo de casos. De facto, todas as empresas são afectadas de forma positiva ou negativa pela existência em tempos de uma fronteira, que diminuiu a capacidade de regeneração populacional desta região e que potenciou diferenças culturais, sociais, físicas e económicas em territórios contínuos.

Atuando sobre o desenvolvimento e utilização dos recursos disponíveis para o desenvolvimento empreendedor, a existência de uma fronteira tornou duas regiões contínuas, diferentes, potenciando níveis desiguais de desenvolvimento. Facto esse que continua a condicionar o desenvolvimento das inúmeras iniciativas empreendedoras e até das suas ligações na tentativa de aproveitar sinergias. Determinante é o papel do Estado que continua a tratar de forma desigual uma realidade contínua e integrada num Estado maior, que é a UE.

Facto é, que são as pequenas empresas que mais sentem essa característica, contudo, as grandes empresas, também sentem, por via dos maus acessos, da falta de mão de obra qualificada, da falta de estruturas governamentais que facilitem ou apoiem a sua atividade e da falta de estruturas financeiras inovadoras que facilitem o seu acesso a novas operações.

A falta de mão de obra qualificada é apontada pela generalidade das empresas, bem como a diminuição contínua da população, que afetando o seu mercado directo, as leva a procurar mercados consumidores fora deste território. Neste caso temos as empresas de maior dimensão do nosso estudo, como sejam a Chumacero e a Manuel Rui Azinhais Nabeiro, que para escoar os seus produtos o fazem fora deste território.

A partilha de serviços e de fontes alternativas de matérias primas, sendo ainda muito reduzida é já um factor a considerar na proximidade à fronteira, mas as diferenças culturais

ainda se apresentam como uma barreira. Neste caso temos também as empresas acima referida.

Podemos assim concluir que o EF na AE, é o efeito sobre as variáveis ambiental, social e económica que condicionam o desenvolvimento da atividade empresarial como forma de reacção a essas mesmas variáveis. Efeito esse que pode ser facilitador ou ao contrário condicionador do desenvolvimento da actividade, devendo ser considerado no desenvolvimento de iniciativas empreendedoras.

Casos como a Politractores e a Casares que têm como mercado cliente o local, são factores como a diferente carga fiscal que determinam a aquisição dos diferentes clientes, pois sendo um mercado indiferenciado o preço é relevante no processo de compra.

Porém, a Real Tradição, conseguiu beneficiar com a sua proximidade à fronteira, criando alternativas de produção, através da aquisição de matérias primas ao outro lado da fronteira, bem como acedendo a inovação ao nível dos produtos e formas de produção.

8.1.2.2 Perspectiva informativa e formativa do empreendedorismo

Um dos nossos objectivos era fomentar o debate em relação à importância de desenvolver iniciativas empreendedoras, junto à fronteira, como forma de aproveitar sinergias, experiências e conhecimentos, melhorando assim as dimensões social, política e económica das mesmas com vista a uma maior cooperação territorial.

Nos vários exemplos estudados, foi de realçar o caso da Real Tradição, que pela interação com fornecedores do país vizinho conseguiu o aproveitamento de recursos disponíveis do outro lado da fronteira e inexistentes no seu país, potenciando o crescimento exponencial da sua actividade. Foi, contudo, interessante notar a surpresa do empresário quando debatemos a importância da fronteira para a sua actividade bem como a importância do seu negócio para o desenvolvimento local. É claro que este e outros empresários, sendo importantes para o desenvolvimento local, até pelos postos de trabalhos que criam, não consideram que a sociedade no geral lhe dê essa relevância, o que de um certo modo os leva a não poderem essa relevância.

Por outro lado, através deste trabalho foi possível colocar a Chumacero, S.A. em contacto com a Delta, para desenvolverem trabalho em conjunto, tentando a primeira escoar os seus produtos através da rede da empresa Delta.

De realçar num território com pouco desenvolvimento o apoio a inúmeras iniciativas, quer culturais, quer desportivas, quer sociais por parte dos empreendedores permitindo assim um maior desenvolvimento e representando deste modo uma mais valia para o desenvolvimento local.

Concluindo, é de realçar o trabalho de alguns empreendedores, estabelecendo redes e parcerias de modo a escoar produções locais criando sinergias e desenvolvendo estratégias potenciadoras de crescimento e vantagem competitiva para o seu negócio.

A natureza formativa é clara por parte dos empreendedores uma vez que os mesmos tentam melhorar a vivência dos que os rodeiam, não só pela formação que asseguram aos seus trabalhadores como pela ligação às populações.

8.1.2.3 Marco teórico

Durante a parte empírica deste trabalho foi possível testar o que desenvolvemos a partir do marco teórico, para isso utilizamos a empresa CASARES Y DAZA como caso típico. Uma vez que a sua opção pela localização ficou a dever-se ao Efeito Fronteira, isto porque a actuação do estado sobre a utilização dos recursos, nomeadamente via efeito fiscal, conduz a uma posição distinta sobre a disponibilidade dos mesmos. O estado central e local afecta de forma distinta os dois lados da fronteira criando factores diferenciadores sobre as mesmas realidades.

Deste modo o nosso modelo foi ajustado uma vez que ficou clara que o estado para além de afectar directamente a actividade empreendedora, através dos licenciamentos e da diferente legislação aplicada aos distintos sectores, também influi sobre a disponibilidade dos recursos e potencia igualmente o Efeito Fronteira criando regras distintas para territórios ligados e integrantes da mesma comunidade, a União Europeia.

8.1.2.4 Coesão e desenvolvimento do território

Provar a importância da localização, na região de fronteira, a qual é uma matéria de relevo em termos de política de coesão no território europeu, para a explicação do desenvolvimento económico da região.

Num território em que a UE coloca uma preocupação para potenciar o seu desenvolvimento através de inúmeras medidas de apoio, verifica-se uma grande dificuldade em potenciar o seu crescimento sendo as iniciativas empreendedoras cada vez mais

apreciadas para o efeito. Por esse aspecto é importante continuar a trabalhar no seu desenvolvimento, contudo numa perspectiva mais próxima dos operadores económicos sentindo as suas reais necessidades.

Neste sentido o Estado Local deverá fazer um acompanhamento maior aos empreendedores, tentando perceber os seus constrangimentos e facilitando o seu acesso aos serviços e estruturas públicos, uniformizando a sua atuação no território.

CASARES Y DAZA, CHUMACERO, POLITRACTORES e REAL TRADIÇÃO, são unânimes em referir o afastamento por parte do estado em relação às suas questões, apresentando-se este como uma estrutura burocrática sem envolvimento com a actividade empresarial. No que respeita à MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO, a sua integração num dos maiores grupos mundiais de produção e distribuição de café, permite-lhe uma dimensão que a torna dominante na relação com o Estado local, podemos dizer que com algum domínio. Contudo, assiste-se já à deslocalização de parte dos serviços do grupo para a capital do país, Lisboa.

Percebemos que é importante o desenvolvimento de mais e melhores vias de acesso por forma a permitir escoar com mais celeridade a sua produção, bem como, para permitir a chegada de matérias primas de uma forma menos dispendiosa. Isto porque o acesso é feito todo por estrada, por camiões e os custos são significativos para todos os empresários.

Promover o desenvolvimento das linhas férreas, nomeadamente de transporte de mercadorias, de modo a facilitar a entrada e saída de mercadorias nestas regiões, diminuindo os custos de transporte foi apontada como uma alternativa pelos empresários.

8.1.2.5 Partilha de vivências e culturas como fonte de inovação

Mostrar a importância da localização, junto à fronteira, para o desenvolvimento de ideias inovadoras, fruto da partilha de cultura e vivências num espaço heterogéneo.

Tanto no caso da DELTA, cuja forma de fabrico veio do lado de lá da fronteira, como no caso da REAL TRADIÇÃO em que as novas matérias primas conduziram a empresa a um novo conceito de atividade, foi a partilha de vivências e culturas factor de relevo para a sua inovação e crescimento.

Também no caso da empresa CASARES, parte dos produtos a serem vendidos resultam da interação da mesma com a sua envolvente, permitindo escoar muita da produção local dos seus clientes, criando uma rede de interesses e sinergias favorável ao seu

desenvolvimento. Neste caso as vendas são de produtores oriundos dos dois países, uma vez que ambos são igualmente seus clientes.

8.1.2.6 Estudo da Atividade Empreendedora

Analisar e debater o contributo deste estudo para a Atividade Empreendedora é um dos nossos objectivos e a metodologia seguida permitiu-nos contactar mais de perto com os empreendedores criando um conhecimento maior por parte de todos os envolvidos sobre a temática em estudo.

Percebendo a sua importância no contexto regional, os diferentes envolvidos neste estudo compreenderam que o debate em torno de inúmeras causas que não sendo exclusivamente suas permitem encontrar soluções para posições por vezes complexas.

Até porque em algumas empresas foi possível interagir e debater estratégias, por forma a avaliar alternativas a seguir, colocando os empresários a comunicar entre si para aproveitar sinergias, como foi o caso da CHUMACERO e da MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO, mas muito mais haverá a fazer para potenciar este desenvolvimento. Notória é a falta de Associações de Empresários que façam a ponte entre os empresários dos dois lados da fronteira, ou que tentem o desenvolvimento em torno desta união.

Foi também claro que para os clientes e funcionários que participaram neste estudo, a reflexão sobre a importância das iniciativas no contexto de desenvolvimento individual e global de um território.

8.1.2.7 Explicação da Atividade Empreendedora na região

Pretendemos igualmente contribuir, com evidência empírica, para a explicação da atividade empreendedora nas regiões seleccionadas, face à sua proximidade à fronteira.

Verificou-se que as trocas entre os dois países se assumem como fator impulsionador do desempenho empreendedor e inovador. Contudo, a generalidade dos nossos empresários, optaram por criar o seu negócio por ser uma alternativa de vida mais interessante e de maior realização pessoal. Encaram o negócio não pela necessidade, mas como uma oportunidade e um estilo de vida. A fronteira foi determinante na carência de infraestruturas e na saída de população, o que atualmente, se revela como um factor a pesar na atividade empreendedora. Falta de recursos humanos qualificados, dificuldades de acesso ao mercado abastecedor ou

cliente, poder local muito distante ou desligado da sua realidade, são aspectos comuns aos diversos empresários.

De facto, só a CASARES Y DAZA iniciou a sua actividade pela proximidade à fronteira e a REAL TRADIÇÃO incrementou o seu negócio também pela proximidade, que lhe facilitou o acesso a inovação e matérias primas.

Analisando as proposições que apresentamos neste trabalho, estamos agora na fase de as justificar:

Quadro 8.2 - Ligação das proposições com as empresas e os motivos em causa

Proposição 1: As empresas localizadas na fronteira são influenciadas pela sua existência;	TODAS	Pelos acessos, pela mão de obra, pelos recursos disponíveis, pelas divergências de preços, pela tecnologia, pelo mercado abastecedor e consumidor
Proposição 2: A proximidade da fronteira determinou a escolha da sua localização;	CASARES Y DAZA, S.L.	A escolha baseou-se na proximidade uma vez que o efeito fiscal sobre os preços conduz a que os seus clientes sejam mais de 90% do outro país
Proposição 3: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na atividade desenvolvida;	CASARES Y DAZA, S.L. REAL TRADIÇÃO POLITRACTORES	Pelo aumento de vendas Pelo acesso a matérias primas e inovação não existente no país de origem Pelo preço dos produtos
Proposição 4: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas na sua criação;	MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO	Pelo método de produção diferente, torra de café.
Proposição 5: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas no seu crescimento;	CHUMACERO, S.A. CASARES Y DAZA, S.L e POLITRACTORES REAL TRADIÇÃO	Mercado local Diferença de preços Matérias primas
Proposição 6: As empresas localizadas na fronteira foram influenciadas nas suas inovações.	REAL TRADIÇÃO	Acesso a novas matérias primas e novos métodos de produção
Proposição 7: As empresas localizadas junto à fronteira incidem no desenvolvimento desses territórios	MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO REAL TRADIÇÃO POLITRACTORES CHUMACERO, S.A. CASARES Y DAZA, S.L.	Pelos postos de trabalho criados, pelos apoios dados a inúmeras iniciativas desportivas e sociais e por causas criadas de âmbito social e ambiental, pela dinamização do mercado local

Fonte: Elaboração própria

8.1.2.8 Conclusão Final

Concluimos que todas as empresas se sentem afectadas pela fronteira, isto porque, a região se tornou periférica, durante o tempo em que foi fronteira efectiva, e desse modo escassa em mão de obra qualificada, com maus e poucos acessos, mercado pouco desenvolvido, presença do Estado muito incipiente apenas com uma função burocratizada para assegurar rotinas.

Claro é, que face a tudo isto, tanto no crescimento como na inovação serão sempre condicionadas pelas características envolventes, umas mais directamente na produção e no produto, como a REAL TRADIÇÃO, e outras mais na rede de distribuição e mercado, como a CHUMACERO. Por outro lado, são mais os aspectos negativos do que positivos apontados pelos empreendedores, uma vez que só a CASARES Y DAZA (efeito fiscal sobre os preços) e a REAL TRADIÇÃO (acesso a matérias primas, inovação e a estruturas produtivas), foram afectadas positivamente pela fronteira, sendo que para as outras a região tem mais pontos negativos a considerar que positivos.

Todas as empresas analisadas são empresas familiares, sendo que apenas a REAL TRADIÇÃO e a CHUMACERO estão na primeira geração, todas as outras ou estão na segunda geração, como é o caso da POLITRACTORES e da CASARES Y DAZA, ou na terceira geração como é o caso da MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO. Neste caso a manutenção da localização é afectada por objectivos familiares, por vezes mais do que por interesse estratégico da empresa. De realçar a situação da MANUEL RUI AZINHAIS NABEIRO, que integrando um grupo de grande dimensão, actualmente têm parte da sua estrutura a deslocalizar para Lisboa.

Também é relevante o distanciamento do Estado em relação à actividade destes empresários, não sentindo os mesmos qualquer facilidade ou apoio efectivo que seja de realçar na sua relação com o Estado. Foi clara a percepção por parte dos mesmos de que não havendo medidas de discriminação positivas para esta região por parte do Estado, se sentem muito abandonados na sua luta pela revitalização de uma área tão deprimida.

O Efeito Fronteira é ainda uma realidade sentida por todos os empresários, sendo determinante no desenvolvimento de todas as iniciativas.

8.2 LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

A limitação mais importante já foi detectada no início do trabalho de pesquisa, e consiste na escassa literatura científica sobre Efeito Fronteira na Atividade Empreendedora. Algumas publicações apareceram durante o decurso do nosso trabalho, ajudaram a melhorar ligeiramente esta situação, mas consideramos ainda estar muito na génese.

A segunda limitação foi perceber, em relação à fronteira, a localização das empresas. Não existe essa informação em nenhuma base de dados, não é um fator de referência e, por tal implicou um dispêndio maior de tempo e recursos. Foi necessário ir ao terreno, ver as empresas que ali se situavam, pois, quanto mais próximas maior seria a probabilidade de afetação em relação ao EF. Entende-se que com informação previa outras empresas poderiam ter sido selecionadas, mas neste contexto foi o possível de realizar.

A terceira limitação foi conseguir a colaboração dos empresários, envolvidos no seu trabalho, com pouco tempo, sem afinidade connosco e dos quais pretendíamos toda a abertura para nos mostrarem o seu negócio. Verdade é que na generalidade dos trabalhos académicos o mundo empresarial revela sempre alguma dificuldade em dispendir de tempo para participar, até porque o alcance operacional nem sempre é entendido ou logico para as empresas. Facto é que, nesta fase, a maior dificuldade foi o pouco tempo disponível por parte dos gestores e por outro lado da parte da investigadora, o não falar espanhol. A língua ainda é uma limitação para alguns, que mesmo entendendo nem sempre se esforçam para se fazer entender.

E por fim, como quarta limitação relevante, uma das empresas sempre adiou a entrega dos elementos contabilísticos, pelo que ao fim de quatro visitas optamos pela aquisição das mesmas, seguindo o conselho do próprio gestor, que alegou não ter disponibilidade para recolher e remeter os dados.

Ao nível dos clientes ou dos locais, poderíamos ter ido mais longe, ter feito mais, entrevistado mais, mas, para além dos resultados obtidos serem muito semelhantes, o tempo dispendido seria sempre muito mais.

Em ocasiões futuras, pode fazer sentido propor a duplicação ou até triplicar o número de entrevistados, dentro das categorias de clientes e locais, a fim de ter um quadro mais completo da realidade, mesmo que isso suponha um aumento substancial no tempo necessário para dedicar.

A subjetividade do pesquisador é uma limitação a qual temos dado maior importância desde o primeiro momento, precisamente por pertencer ao grupo de gestores das organizações analisadas. Portanto, seguimos estritamente um procedimento de validade e confiabilidade baseado em Yin (2003), que incluindo agrupamentos das seleções feitas com especialistas, verificação das minutas de relatório com informantes-chave, triangulação de informações e outra série de técnicas de garantia de qualidade de pesquisa empírica qualitativa, que entendemos que nos permitiu alcançar um resultado objetivo, apesar de termos um ponto de vista inevitavelmente subjetivo, superando adequadamente essa limitação.

Um número maior de casos analisados poderia também ter ajudado a melhorar a explicação da relação entre EF e AE, levando inclusive a uma nova versão mais enriquecida ou mais refinada do referencial teórico.

Numa total ausência de técnicas quantitativas de medição precisa dos resultados do EF na AE, o método de estudo de casos é a alternativa possível e mais factual para esta investigação.

Sobre a possível dificuldade de generalizar os resultados, acreditamos que o fato de ter desenvolvido um estudo de casos múltiplos permite o estabelecimento de comparações, semelhanças e diferenças (Gummesson, 1991; Maxwell 1998), bem como resultados suscetíveis de certa generalização (Arias, 2003), como refere a literatura sobre este assunto (Villarreal & Landeta, 2007).

Por outro lado, insistindo no que foi afirmado anteriormente, reiterando que o modelo proposto - o principal resultado teórico da investigação - contém uma importante capacidade generalizadora entendida no sentido de transferibilidade (Maxwell, 1998) gostaríamos de ter podido trabalhar com mais empresas, mas o tempo e os custos envolvidos inibiram-nos a continuar essa tarefa, até porque os resultados já cobriam muitos dos recursos a analisar.

Capítulo 9 - FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO E RECOMENDAÇÕES

9.1 FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO

Não obstante este percurso, e para o estudo em causa, justifica-se o alargamento da análise a outras fronteiras, uma vez que cada fronteira apresenta especificidades e desenvolvimentos particulares que interessa entender.

Seria também importante estudar nesta fronteira, Portugal-Espanha, o impacto do efeito fronteira, uma vez que o desenvolvimento destas regiões foi diferenciado ao longo de toda a fronteira.

Por outro lado, seria interessante testar o modelo desenvolvido nesta tese e até mesmo tentar o seu desenvolvimento.

Devemos refletir sobre novos trabalhos que aprofundem e ampliem os resultados obtidos neste trabalho apontando novas linhas de investigação, como sejam:

- Empreendedorismo social nas regiões de fronteira;
- Economia circular nas regiões de fronteira;
- Análise do Efeito Fronteira, por sectores de atividade;

Outra linha de pesquisa que vale a pena aprofundar, são os estudos transnacionais, porque permitem análises comparativas dada a situação atual da globalização económica global.

Do ponto de vista metodológico, acreditamos que também existe um solo fértil para pesquisa com o método do caso, especialmente no campo do desenvolvimento de organizações e os factores de relevo nesse processo,

Analisar o caso das Eurocidades, tentando aferir se os resultados obtidos esbatem mais os efeitos da fronteira do que nas regiões em que não existem estas dinâmicas.

Estudar nesta fronteira outras e mais empresas, tentando identificar outros pontos que não foram encontrados nesta selecção.

Outras das análises que interessa fazer, é a relação entre as empresas e o Estado local nas duas regiões, tentando entender os condicionantes que levam os empresários a não encarar de forma positiva essa relação.

9.2 RECOMENDAÇÕES

O desenvolvimento de ações concertadas capazes de fomentar iniciativas de negócio e de revitalização social nas regiões estudadas, deve passar pelo aproveitamento da vantagem de proximidade dos mercados dos dois países. Criar estruturas comuns aos dois países, nomeadamente núcleos empresariais de forma a aproveitar as sinergias regionais e a potenciar a riqueza territorial, colocando os empresários em contacto de forma regular para incentivar a criação de novas dinâmicas. É fundamental colocar os diferentes operadores a comunicar e a debater os seus problemas, tentando encontrar soluções comuns por forma a aproveitar as redes existentes e potenciar o seu desenvolvimento.

Deste modo, iremos reforçar a cooperação e os intercâmbios, explorando o potencial de diferentes tipos de cooperação institucional como forma de dinamizar a cooperação em diferentes áreas temáticas, como exemplo através da criação de Eurocidades.

Contudo, é importante uniformizar as políticas regulatórias, até porque integrando a Comunidade Europeia, estes dois países apresentam modelos organizacionais políticos e administrativos muito diferentes, que conduzem a medidas dispares no desenvolvimento das áreas em causa.

Tentando a eficácia e eficiência dos serviços administrativos, criar uma administração publica transfronteiriça, fornecendo serviços de forma coordenada e semelhante.

Prestar informação e serviços de assistência fiáveis e compreensíveis, pois quem está do lado oposto da fronteira não sabe onde se dirigir e é difícil que alguém o queira informar.

O nivelamento da carga fiscal em áreas contínuas é uma necessidade para evitar mecanismos que desvirtuam a concorrência direta entre os diferentes operadores. Essa análise deverá ser sectorial e facilitadora das trocas entre as regiões e potenciadora de acordos entre os diversos operadores.

A melhoria do processo legislativo, tentando a criação de nova legislação que transponha as diretivas europeias e que seja uniforme nos dois lados da fronteira.

Por outro lado, estamos perante regiões deprimidas, em que a população envelhecida domina o território, sendo importante criar iniciativas governamentais locais que cativem a população jovem e que dinamizem a região. Por tal, é fundamental apoiar o emprego transfronteiriço criando um sistema legal e jurídico que seja mais uniforme entre os dois países, devendo o mesmo ser potenciado por estruturas de emprego coordenadas entre si.

Promover o multilinguismo nas regiões, porque a diferença linguística continua a ser um entrave à cooperação, uma vez que apesar de não serem línguas muito diferentes nem sempre é fácil para os diferentes operadores entenderem claramente as diferentes posições.

Facilitar a acessibilidade, nomeadamente com a integração nos sistemas de transporte público de rotas regulares entre os dois territórios.

Criar e dinamizar novas formas de acesso ao território e melhorar as existentes.

Facilitar a partilha de serviços, nomeadamente de saúde e de ensino tentando incrementar estes processos, promovendo a sua divulgação em língua diferente da do país de origem.

Apoiar financeiramente iniciativas de promoção da atividade empresarial regional de uma forma mais equilibrada em termos de custos e de facilidade de acesso ao financiamento. Uma vez que os operadores financeiros são em menor escala na região a sua capacidade de apoio aos empresários também é mais limitada, pelo que é fundamental a criação de linhas específicas para o apoio financeiro aos negócios sedeados nestas regiões.

BIBLIOGRAFIA E ANEXOS

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS ESCRITAS

- Aaker, D. (1989). Managing Assets and Skills. A Key to Sustainable Competitive Advantage. *California Management Review*, 31(2), 91-106.
- Aaker, D. A., & Day, G. S. (1989). *Investigación de mercados*. McGraw-Hill Interamericana.
- Aaker, D., & Day, G. (1990). *Marketing research* (4th ed.). New York: Wiley.
- Abler, R., Adams, J., & Gould, P. (1972). *Spatial diffusion: meshing space and time*. In *Spatial Organization*. Londres: Prentice-Hall International, 389-422.
- Abor, J. & Biekpe, N. (2009). How do we explain the capital structure of SMEs in sub-Saharan Africa? Evidence from Ghana. *Journal of Economic Studies*, 3(1), 83-97.
- Abramovitz, M. (1952). *Economics of Growth*. In B.F. Haley (ed.) A Survey of Contemporary Economics. Homewood. IL, EE.UU. American Economic Association, 2, 132-178.
- Abramovitz, M. (1979). Rapid growth potential and its realisation: the experience of capitalist economics in the postwar period. *Economic growth and resources*, 1, 1-30.
- Abramovitz, M. (1986). Catching up forging ahead and falling behind. *Journal of Economic History*, 46, 386-406.
- Abramovitz, M. (1994). The origins of the postwar catch-up and convergence boom. *The dynamics of technology trade and growth*, 21-52.
- Abreu, M. (2011). *As Relações Económicas Portugal/Espanha no quadro da União Europeia e das economias emergentes: desafios e oportunidades*. Vigo: Mesa Redonda.
- Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Ed. Deusto.
- Acharya, R. & Keller, W. (1963). Technology transfer through imports. *Canadian Journal of Economics*, 42(4), 1411-1448.
- Acs, Z. & Audretsch, D. (1988). Innovation in large and small firms. *An empirical analysis*. *American Economic Review*, 78, 678-690.
- Acs, Z. & Sanders, M. (2012). Patents, Knowledge Spillovers, and Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(4), 801-817.
- Acs, Z. & Storey, D. (2004). Introduction: Entrepreneurship and *Economic Development*. *Regional Studies*, 38(8), 871-877.

- Acs, Z. & Varga A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Acs, Z. (2006). *New firms' formation and the region: Empirical results from the United States*. In: Entrepreneurship, Growth, and Innovation. USA: Springer, 105-133.
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1990). Small Firms in the 1990s. In *The economics of small firms* (pp. 1-22). Springer, Dordrecht.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2009). *Gearing up to measure entrepreneurship in a global economy*. Mimeo, Faculty of Business and Economics, University of Pecs.
- Acs, Z. J., & Varga, A. (2002). Geography, endogenous growth, and innovation. *International Regional Science Review*, 25(1), 132-148.
- Acs, Z. J., Anselin, L., & Varga, A. (2002). Patents and innovation counts as measures of regional production of new knowledge. *Research policy*, 31(7), 1069-1085.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small business economics*, 31(3), 219-234.
- Acs, Z., & Armington, C. (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional studies*, 38(8), 911-927.
- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2005). 2004 Global entrepreneurship monitor. *London Business School and Babson College. London, UK, and Babson Park, MA.*
- Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2004). *The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39 (2), 289-300.
- Acs, Z., Autio, E. & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43, 476-494.
- Acs, Z., Braunerhjelm, P, Audretsch, D, & Carlsson, B (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32(1), 15–30.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- Aghon, G. P. (2001). *Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Un Análisis Comparativo*. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.
- Aguado, M. & Nicieza, C. (2008). An empirical index to evaluate the sustainability of mining projects. *International Journal of Environment and Pollution*, 33(2/3), 336.

- Akerlof, G. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Albarelo, L. (1997). Recolha e tratamentos quantitativos dos dados de inquéritos In *Práticas e Métodos de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.
- Albergaria, H., Castro, J., & Silva, C. D. (2010). EUROACE 2020. Una estrategia para la Eurorregión Alentejo-Centro-Extremadura. *Documento de trabajo*. En línea: www.poctep.eu/sites/default/files/documentos/noticias/estrategia_euroace_2020.pdf.
- Albergaria, H., Ribeiro, J. C., Santos, J.F., Carballo-Cruz, F. Pontes, J., Figueiredo, O. & Guimarães, P. (2009). A teoria da localização. In J. Costa e P. Nijkamp (coords.), *Compêndio de Economia Regional- teorias, temáticas e políticas*, 1, (pp. 45-106). Lisboa: Princípia.
- Alberto, D. & Ferreira, J. (2008). Competitividade Regional: Conceito, Instrumentos e Modelos de Avaliação. In *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional* (pp. 2976-3007). Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Albuquerque, F. L. (2001). *Desenvolvimento econômico local: caminhos e desafios para a construção de uma nova agenda política* (1ª edic.). Rio de Janeiro: BNDS
- Aldrich, D. P. (2012). *Building resilience: Social capital in post-disaster recovery*. University of Chicago Press.
- Aldrich, H. & Martinez, M. (2001). Many Are Called, but Few Are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 25(4), 41-56.
- Aliste, J., Rei, C., Baptista, A. Cristóvão, A., Braga, A., Tibério, M., Martinez, M., Natário, M., & Abreu, S. (2008). *Directório Transfronteiriço de produtores biológicos e artesanais*. Salamanca: Diputación de Salamanca.
- Al-Laham, A., Souitaris, V. & Zerbinati, S. (2007). The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22, 566-591.
- Allen, M. (1995). Capital Structure Determinants in Real State Limited Partnerships. *The Financial Review*, 30(3), 399-426.
- Almeida, A. (2002). *Procesos de Desarrollo Local en la Freguesia de Cachopo (Portugal)*, (Tese de Doutoramento não publicada). Universidade de Sevilha, Sevilha, Espanha.
- Almeida, A., Ferrão, J. & Sobral, J. (1996). Territórios, Empresários e Empresas: entender as condições sociais da empresarialidade. *Análise Social*, (125-126), 55-79.
- Alonso, E (2000). *Debt Financing and Diversification Strategy: Some Evidence from Spanish Manufacturing Firms*. (Working Paper). Department of Business Administration, University of Oviedo, Espanha.

- Alphonse, P., Ducret, J., & Séverin, E. (2006). *When trade credit facilitates access to bankfinance: evidence from US small business data*. (Working Paper). Université de Nancy, University of Valenciennes and University of Lille, França.
- Altenburg, T. & Meyer-Stamer, J. (1999). How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America. *World Development*, 27, 1693-1713.
- Alves, M. B. (2009). A formação dos sistemas urbanos. In J. Costa e P. Nijkamp (coords.), *Compêndio de Economia Regional, Vol.1- teorias, temáticas e políticas* (111-144). Lisboa: Princípia.
- Amaral, B. F. F. & Fagundes, G. G. (1996). Development and reproduction of *Zelus longipes* L. (Heteroptera: Reduviidae) in the laboratory. *ANAIIS-SOCIEDADE ENTOMOLOGICA DO BRASIL*, 25, 473-478.
- Ambrósio, T. & Alves, M., (2000). *Criteria, tools and practices of evaluation of the relationship university- labour market (the Portuguese case)*. Anais Educação e Desenvolvimento 2000, Monte da Caparica: edição UIED/FCT.
- Ambrósio, T. (2001). *Educação e Desenvolvimento: Contributo para uma mudança reflexiva da Educação*. Monte da Caparica: edição UIED/FCT
- Amin, A. (1999). An Institutional Perspective on Regional Economic Development. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 365-378.
- Amiti, M. & Javorcik, B. (2008). Trade Costs and Location of Foreign firms in china. *Journal of Development Economics*, 85(1-2), 129-149.
- Amorós, J. & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013*. Global Report. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Amsden, A. (1986). Reviewed Work: Korea's competitive edge: Managing entry into world markets, by Rhee, Ross-Larson & Pursell, 1984. *Journal of Development Economics*, 22(2), 393-396.
- Anderson, J. & O'Dwod, L. (1999). Borders, Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance. *Regional Studies*, 33(7), 593-604.
- Anderson, J. & Van. Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *American Economic Review*, 93(1), 170-192.
- Anderson, J. (2011). The gravity model. *The Annual Review of Economics*, 3, 133-160.
- André, I. (2002). Coesão espacial: A inclusão dos lugares nas redes de desenvolvimento. *Estudos de Geografia Humana e Regional*, 45. CEG, UL. Lisboa.
- André, I. (2004). *Coesão Social e Espacial: Conceitos e indicadores*. CEG, UL Lisboa.
- Ang, J. (1991). Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management. *Journal of Small Business Finance*, 1(1), 1-13.

- Ang, J. (1992). On the Theory of Finance for Privately Held Firms. *Journal of Small Business Finance*, 1(3), 185-208.
- Angeon, V. & Vollet, D. (2004). Product differentiation and territorial competitiveness. How permanent are development strategies centred on resource specification? In *44 th Congress of the European Regional Science Association, Porto* (pp. 25-29).
- Annan, K. A. (2000). *Nós, os povos: o papel das Nações Unidas no Século XXI*.
- Antras, P., & Helpman, E. (2004). Global sourcing. *Journal of political Economy*, 112(3), 552-580.
- Antrop, M. (2000). Changing patterns in the urbanized countryside of Western Europe. *Landscape Ecology*, 15(3), 257-270.
- Antrop, M. (2004). Landscape change and the urbanization process in Europe. *Landscape and Urban Planning*, 67(1-4), 9-26.
- Araújo, C., Pinto, E., Lopes, J., Nogueira, L., & Pinto, R. (2008). *Estudo de caso. Métodos de Investigação em Educação*. Instituto de Educação e Psicologia, Universidade do Minho.
- Araújo, J. (2014). *O conceito de Coesão Territorial e a sua relevância para o Planeamento e Ordenamento do Território – Os casos da Estónia e Portugal* (Tese de Mestrado em Gestão do Território não publicada). FCSH-UNL, Lisboa.
- Arbuthnott A. & von Friedrichs Y. (2013). Entrepreneurial renewal in a peripheral region: The case of a winter automotive-testing cluster in Sweden. *Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional*, 25(5-6), 371-403.
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*. Springer, 24(3), 233-247.
- Arias, C., Martinez, A. & Gracia, J. (2000). Enfoques Emergentes en Torno a la Estructura de Capital: El Caso de la Pyme. *VIII Foro de Finanzas*. Madrid: Asociación Española de Finanzas (AEFIN).
- Arias, M. (2003). Metodologías de investigación emergentes en economía de la empresa. *Papers proceedings*, XVII Congreso Nacional XIII Congreso hispano-frances AEDEM. Bordeaux: Universite Montesquieu, 19-28.
- Armington, C., & Acs, Z. J. (2002). The determinants of regional variation in new firm formation. *Regional studies*, 36(1), 33-45.
- Arocena, J. (1995). Descentralización e iniciativa, una discusión necesaria. *Nómadas (Col)*, (3).
- Arocena, J. (2001). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Universidad Católica del Uruguay, Montevideo: Ediciones Santillana.

- Arrow, K. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 29 (3), 155-173.
- Arrow, K. (1969). Classificatory Notes on the Production and Transmission of Technological Knowledge. *American Economic Review*, 59 (2), 29-35.
- Arthur, S., & Hisrich, R. (2011). Entrepreneurship through the ages: Lessons learned. *Journal of Enterprise Culture*, 19, 1-40.
- Artos, S. V. (2005). La Enseñanza del Español en el Sistema Educativo Português. *I congreso internacional: El español, lengua del futuro*. Toledo: FIAPE.
- Arzeni, S. (1997). *Entrepreneurship and job creation*. *OECD Observer*, (209) 18-21.
- Arzeni, S., & Pellegrin, J. P. (1997). Entrepreneurship and local development. *OECD Observer*, 20(27), 23.
- Asheim, B. T. (2000). Localised knowledge, interactive learning and innovation: between regional networks and global corporations. *The networked firm in a global world. Small firms in new environments*.
- Assidon, E. (1992). *Les Théories économiques du développement*. Paris: Ed. La Découverte.
- Audretsch, D. & Belitski, M. (2013). The missing pillar: The creativity theory of knowledge spillover entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41(4), 819-836.
- Audretsch, D. & Feldman, M. (1996). Spillovers and the geography of innovation and production. *American Economic Review*, 86, 630-40.
- Audretsch, D. & Fritsch, M. (2002). Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36, 113-124.
- Audretsch, D. & Keilbach, M. (2007). The Theory of Knowledge Spillover Entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 44(7), 1242- 1254.
- Audretsch, D. & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705.
- Audretsch, D. & Lehmann, E. (2006). Entrepreneurial access and absorption of knowledge spillovers: Strategic board and managerial composition for competitive advantage. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 155-166.
- Audretsch, D. & Phillips, R. J. (2007). Entrepreneurship, state economic development policy, and the entrepreneurial university. *State Economic Development Policy, and the Entrepreneurial University (April 2007)*, Vol.
- Audretsch, D. & Thurik A (1999). *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Audretsch, D. & Thurik, A. (2000). Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 17-34.
- Audretsch, D. & Thurik, A. (2001). What's new about the new economy? From the managed to the entrepreneurial economy. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
- Audretsch, D. & Thurik, R. (2002). Linking Entrepreneurship to Growth. *OECD Science Technology and Industry Working Paper*, 2001/2.
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D. (2002). *Entrepreneurship: a survey of the literature carried out for the European Commission*. Institute for Development Strategies. London: Indiana University and Centre for Economic Policy Research (CEPR),
- Audretsch, D. (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78.
- Audretsch, D. B., & Phillips, R. J. (2007). Entrepreneurship, state economic development policy, and the entrepreneurial university. *State Economic Development Policy, and the Entrepreneurial University (April 2007)*, Vol.
- Audretsch, D., Carree, M. & Thurik, A. (2001). Does entrepreneurship reduce unemployment?. *Discussion paper TI01-074/3*. Tinbergen Institute: Erasmus University Rotterdam.
- Audretsch, D., Carree, M., van Stel, A. & Thurik, A. (2002). Impeded industrial restructuring: the growth penalty. *Kyklos*, 55(1), 81-97.
- Audretsch, D., Thurik, A., Verheul, I. & Wennekers, A. (eds). (2002). *Entrepreneurship: Determinants and Policies in the New Economy*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Autio, E. & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234-251.
- Autio, E. (2007). *Global entrepreneurship monitor: 2007 global report on high-growth entrepreneurship*. Babson College.
- Autio, E., Sapienza, H. J. & Almeida, J. G. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of management journal*, 43(5), 909-924.
- Aydalot, P. (1985). *Économie régionale et urbaine*. Paris: Économica.
- Aydalot, P. (1989). Innovative environments in Europe. *Paris, GREMI*.

- Azevedo, J. (1999). *O ensino secundário na Europa, anos 90 – o neoprofissionalismo e acção do sistema educativo mundial: um estudo internacional*. (Tese de Doutoramento em Ciências da Educação não publicada). Lisboa, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação.
- Azevedo, N. (2010). *Tempos de Mudança nos Territórios de Baixa Densidade: as dinâmicas em Trás - os Montes e Alto Douro*. Porto: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Azzoni, C. & Haddad, E. (2010). Mudanças Climáticas e o Futuro das Regiões. In J. M. Viegas e T.P. Dentinho, *Desafios Emergentes para o Desenvolvimento Regional*, (1ª edic.). Cascais: Principia Editora.
- B. Stöhr, W. (1989). Local development strategies to meet local crisis. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1(3), 293-300.
- Bahillo, I. (2000). *El Crédito Comercial: Un Estudio Empírico con Datos Norte americanos*. Tese de pós-graduação não publicada). Centro de Estudios Monetarios y Financieros, nº 0007.
- Bailly, A. S., Maillat, D., & Coffey, W. J. (1987). Service activities and regional development: some European examples. *Environment and Planning A*, 19(5), 653-668.
- Balakrishnan, S. & Fox, I. (1993). Asset Specificity, Firm Heterogeneity and Capital Structure. *Strategic Management Journal*, 14(1), 3-16.
- Balakrishnan, M. S. (2009). Strategic branding of destinations: a framework. *European Journal of Marketing*.
- Baldwin, R. (1999). Agglomeration and Endogenous Capital. *European Economic Review*, 43, 253-280.
- Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How build-ing and joining a supply chain are different and why it matters. *Working Papers* 17716, NBER.
- Baleiras, R. (2010). Que mudanças na Política de Coesão para o Horizonte 2020?. In J. M. Viegas e T.P. Dentinho, *Desafios Emergentes para o Desenvolvimento Regional* (1ª edic.), Cascais: Principia Editora
- Baleiras, R. (2011a). How to Boost Competitiveness in Low Density Territories? The PROVERE Initiative Case (325-365). *Casos de Desenvolvimento Regional*. Cascais: Principia Editora.
- Baleiras, R. (2011b). *Casos de Desenvolvimento Regional* (1ª edic.). Cascais: Principia Editora, ISBN: 978-989-8131-85-0.
- Bandura, A (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Bandura, A. (1966). Role of vicarious learning in personality development. *Proceedings of the XVIIIth International Congress of Psychology: Social factors in the development of personality*. Moscow, USSR.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, pp. 122-147.
- Baptista, A. J. (1985). *Novas Iniciativas Empresariais no Alentejo. Factores e Medidas para a sua Dinamização*. IACEP. NEUR.
- Baptista, A., & Correia, L. (2008). Desenvolvimento da cultura empreendedora de base local: a experiência da iniciativa GLOCAL (pp. 3008-3028). *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*. Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Baptista, A., Teixeira, M. S., & Portela, J. (2008). Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras (pp. 3065-3082). *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*. Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Baptista, R., & Thurik, A. R. (2007). The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier?. *Technological Forecasting and Social Change*, 74(1), 75-89.
- Baptista, R., Escária, V. & Madruga, P. (2008). Entrepreneurship, regional development and job creation: the case of Portugal. *Small business economics*, 30(1), 49-58.
- Barata, J. (1992). Inovação e desenvolvimento tecnológico: conceitos, modelos e medidas. Pistas para a investigação aplicada. *Estudos de Economia*, 122, 147-171.
- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa, Edições 70.
- Barnea, A., Haugen, H. & Senbet, L. (1981). An Empirical Equilibrium Analysis of Debt Financing Under Costly Tax Arbitrage and Agency Problems. *Journal of Finance*, 36(3), 569-581.
- Barnett, R. (1994). *The idea of higher education*. Buckingham: Society for Research in Higher Education and Open University Press.
- Baron, R. & Shane, S. (2008). *Entrepreneurship: A Process Perspective*. (2ª Edit.). Mason: Thomson South-Western.
- Baron, R. (2008). The Role of Affect in the Entrepreneurial Process. *The Academy of Management Review*, 33(2). DOI:10.5465/AMR.2008.31193166.
- Barro, R. & Lee, J. (2010). New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950–2010. *Journal of Development Economics*, 104, 184-198.
- Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of political economy*, 98(5, Part 2), S103-S125.

- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of political Economy*, 100(2), 223-251.
- Barton, S. & Gordon, P. (1988). Corporate Strategy and Capital Structure. *Strategic Management Journal*, 9(6), 623-632.
- Baskin, J. (1989). An Empirical Investigation of the Pecking Order Hypothesis. *Financial management*, 26-35.
- Bassand, M. & Guindani, S. (1981). L` identité collective ou les aspects culturels du développement régionale. *Strategische Erörterungen zur Regional und Strukturpolitik*. Lugano: Deisprachen.
- Bassand, M. (1983). Dynamique societale et dynamique regionale. In P. Pellegrino (Ed.), *Espaces et culture*, Saint-Saphorin, Ed. Georgi.
- Bassand, M. (1987). Dynamique culturelle et developpement regional endogene. In *Atas do Coloquio Internacional Espaço e Periferia*. Lisboa: LNEC.
- Bassand, M., Brugger, E. A., Bryden, J. M., Stuckey, B., & Friedmann, J. (Eds.). (1986). *Self-reliant development in Europe: theory, problems, actions*. Dartmouth Publishing Company.
- Bastos, M. J. (2012). *Empreendedorismo e as Políticas Ativas de Emprego Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego* (Master's thesis).
- Batista-Canino, R. M., Bolívar-Cruz, A., & Medina-Brito, P. (2016). Monitorización del proceso emprendedor a través del modelo de negócio. *Innovar*, 26(61), 83-102.
- Battaglia, L., Corsaro, D., & Tzannis, A. (2006). The role of Networks in the internationalisation of a SME: the case of an Italian company. 22nd Industrial Marketing and Purchasing Group Conference. Milano, September.
- Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of management journal*, 44(2), 292-303.
- Baumol, W. (1958). On the theory of Oligopoly. *Economica*, 25, 187-98.
- Baumol, W. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review*, 58(2), 64-71.
- Baumol, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of business venturing*, 8(3), 197-210.
- Baumol, W. (1995). Environmental industries with substantial start-up costs as contributors to trade competitiveness. *Annual review of energy and the environment*, 20(1), 71-81.
- Baumol, W. (2002a). Entrepreneurship, innovation and growth: The David-Goliath symbiosis. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 7(2), 1-10.

- Baumol, W. (2002b). *The free-market innovation machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Baumol, W. (2003). On Austrian analysis of entrepreneurship and my own. In *Austrian economics and entrepreneurial studies* (pp. 57-66). Emerald Group Publishing Limited.
- Baxter, N. D. (1967). Leverage, risk of ruin and the cost of capital. *the Journal of Finance*, 22(3), 395-403.
- Baycan-Levent, T., Gülümser, A. A. A., & Kundak, S. (2010). Success conditions for urban networks: eurocities and sister cities. *European planning studies*, 18(8), 1187-1206.
- Baylis, J. (2008). International and global security. *The globalization of world Politics: An introduction of International Relations*, 16-33.
- Baylis, K., Peplow, S., Rausser, G., & Simon, L. (2008). Agri-environmental policies in the EU and United States: A comparison. *Ecological economics*, 65(4), 753-764.
- Becattini, G. (1979). Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, 7-21.
- Becattini, G. (1997). Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali. *Sviluppo Locale*, 4(6), 5-24.
- Becattini, G. (ed.) (1987). *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino.
- Becattini, G., Costa, M T. e Trullén, J. (2002)(eds.). *Desarrollo Local: Teorías y Estrategias*. Madrid: Civitas Ediciones, S. L.
- Beck, U. (1992). *The risk society. Towards a New Modernity*. Londres: Sage.
- Becker, E. & Thomas, J. (1999). *Sustainability and the Social Sciences*. Nova Iorque: Zed Books.
- Becker, G. (1975). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, With Special Reference to Education* (2ª edic.). National Bureau of Economic Research.
- Begley, T., & Boyd, D. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of business venturing*, 2(1), 79-93.
- Beirante, T. (2017). *O ensino-aprendizagem do espanhol/castelhano nas escolas públicas portuguesas: razões da sua escolha por parte dos alunos*. (Tese de Mestrado não publicada). Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa.
- Bell, M. & Pavitt, K. (1993). Technological accumulation and industrial growth: Contrasts between developed and developing countries. *Industrial Corporate Change*, 2, 157-210.

- Belletante, B. & Levratto, N. (1995). Finance et PME: quels champs pour quels enjeux? *Revue Internationale P.M.E.*, 8(3-4), 5-41.
- Beltrán, C. & Soeiro, J. (2016) (Coords). *Uma fronteira QUE NOS UNE Uma fronteira DE DESENVOLVIMENTO*. Espanha: Ediciones RIET e UNEX, ISBN: 978-989-99606-6-4.
- Benbasat, I., Goldstein, D. K., & Mead, M. (1987). The case research strategy in studies of information systems. *MIS quarterly*, 369-386.
- Benko, G. (1999). *La ciencia regional* (No. 911.3 BEN).
- Benko, G. (2001). *Développement durable et systèmes productifs locaux, Réseaux d'entreprises et territoires – regards sur les systèmes productifs locaux*. DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale). Paris: La Documentation Française, 117- 134.
- Benko, G., & Lipietz, A. (1994). As regiões ganhadoras: distritos e redes, os novos paradigmas da geografia econômica. *Oeiras: Celta*.
- Benko, G., & Lipietz, A. (2000). *La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique*. Presses universitaires de France.
- Berggren, E., & Dahlstrand, A. L. (2009). Creating an entrepreneurial region: Two waves of academic spin-offs from Halmstad University. *European Planning Studies*, 17(8), 1171-1189.
- Berglund, K., Johannisson, B., & Schwartz, B. (Eds.). (2012). *Societal entrepreneurship: positioning, penetrating, promoting*. Edward Elgar Publishing.
- Bernard, A. & Jensen, J. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both?. *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25.
- Bernard, A., Redding, S. & Schott, P. (2006). *Multi-product firms and trade liberalization*. NBER Working Paper No. 1278.
- Biais, B. & Gollier, C. (1997). Trade credit and Credit rationing. *The Review of Financial Studies*, 10(4), 903-937.
- Bianchi, M. & Henrekson, M. (2005). Is neoclassical economics still entrepreneurless? *Kyklos*, 58(3), 353-377.
- Birch, D. (1979). *The job generation process. MIT program on neighborhood and regional change*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Birch, D.L. (1987). *Job Creation in America*. New York: The Free Press.
- Birley, S. (1987). New ventures and employment growth. *Journal of business venturing*, 2(2), 155-165.

- Blaisdell, T. (1962). Reviewed Work: Economic Backwardness. in Historical Perspective, by Gerschenkron, 1962. *The Journal of Politics*, 25(3), 592-593.
- Blanc, H. & Sierra, C. (1999). The internalisation of R&D by multinationals: a trade-off between external and internal proximity. *Cambridge Journal of Economics*, 23, 187-206.
- Blasio, G. D. (2005). Does trade credit substitute bank credit? Evidence from firm-level data. *Economic notes*, 34(1), 85-112.
- Blazek, J (2003). Forthcoming Accession: an outline of impacts in the sphere of regional development and regional policy in the Czech Republic. *European Spatial Research and Policy*, 10(1), 27-48.
- Block, J., Thurik, R., & Zhou, H. (2013). What turns knowledge into innovative products? The role of entrepreneurship and knowledge spillovers. *Journal of Evolutionary Economics*, 23(4), 693-718.
- Boehnke, K., Rippl, S., & Fuss, D. (2015). Sustainable civil-society engagement: Potentials of a transnational civil society in French-German, Polish-German, and Czech-German border regions. *Sustainability*, 7(4), 4078-4099.
- Boisier, S. (2003). *El desarrollo en su lugar:(el territorio en la sociedad del conocimiento)*. Universidad Católica de Chile, Facultad de Historia, Geografía y Ciencia Política, Instituto de Geografía.
- Bonache, J. (1999). El estudio de casos como estrategia de construcción teórica: características, críticas y defensas. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 3(1), 123-140.
- Bonoma, T. V. (1983). Get more out of your trade shows. *Harvard business review*, 61(1), 75-83.
- Booth, L., Aivazian, V., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2001). Capital structures in developing countries. *The journal of finance*, 56(1), 87-130.
- Borch, O. J., Huse, M., & Senneseth, K. (1999). Resource configuration, competitive strategies, and corporate entrepreneurship: An empirical examination of small firms. *Entrepreneurship theory and practice*, 24(1), 49-70.
- Boschma, R. A. (2005). Does geographical proximity favour innovation?. *Économie et institutions*, (6-7), 111-128.
- Boschma, R. A., & Kloosterman, R. C. (Eds.). (2005). *Learning from clusters: a critical assessment from an economic-geographical perspective* (Vol. 80). Springer Science & Business Media.
- Bosma, N. (2011). Entrepreneurship, urbanization economies, and productivity of European regions. *Handbook of research on entrepreneurship and regional development: National and regional perspectives*, 107-132.

- Bosma, N. (2013). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its impact on entrepreneurship research. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 9(2), 143-248.
- Bosma, N., & Schutjens, V. (2011). Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe. *The Annals of Regional Science*, 47(3), 711-742.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2008). Global entrepreneurship monitor, executive report 2007. *Babson College y London Business School. Babson Park, MA. y Londres, UK.*
- Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R., & De Wit, G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227-236.
- Bosma, N., Van Stel, A., & Suddle, K. (2008). The geography of new firm formation: Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(2), 129-146.
- Bosma, N., Wennekers, S., & Amoros, J. E. (2012). *Global entrepreneurship monitor 2011 extended report: Entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe*. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosse, D. A., Phillips, R. A., & Harrison, J. S. (2009). Stakeholders, reciprocity, and firm performance. *Strategic Management Journal*, 30(4), 447-456.
- Bossel, H. (1999). *Indicators for Sustainable Development: Theory, Method, Applications*. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development.
- Bottazzi, L., & Peri, G. (2003). Innovation and spillovers in regions: Evidence from European patent data. *European economic review*, 47(4), 687-710.
- Boudeville, J. R. (1966). *Problems of regional economic planning*. Edinburgh: Edinburgh UP.
- Boudon, R. (1990). *O Lugar da Desordem*. Lisboa: Edições Gradiva.
- Bougheas, S., Mateut, S., & Mizen, P. (2009). Corporate trade credit and inventories: New evidence of a trade-off from accounts payable and receivable. *Journal of Banking & Finance*, 33(2), 300-307.
- Bradley, M., Jarrell, G. A., & Kim, E. H. (1984). On the existence of an optimal capital structure: Theory and evidence. *The journal of Finance*, 39(3), 857-878.
- Braga, A., Natário, M. M., Daniel, A. C., & Fernandes, G. (2013). *Tendências demográficas da região centro de Portugal: Caso de estudo dos municípios de baixa densidade*. Communication presented to: XXIII Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica, Málaga.

- Brainard, S. (1997). An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade. *American Economic Review*, 87(4), 520-544.
- Bramanti, A. (1999). From space to territory: Relational development and territorial competitiveness. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 633-654.
- Bramwell, A., & Wolfe, D. A. (2008). Universities and regional economic development: The entrepreneurial University of Waterloo. *Research policy*, 37(8), 1175-1187.
- Brandão, C., Paiva, T. & Saraiva, H. (2018). A Europa e o empreendedorismo. *Competências empreendedoras no Ensino Superior Politécnico: Motivos, influências, serviços de apoio e educação*, Cap.2, 15. Publicação realizada no âmbito do Projeto PIN – Poli Entrepreneurship Innovation Network, Instituto Politécnico da Guarda.
- Brander, J. A., & Lewis, T. R. (1986). Oligopoly and financial structure: The limited liability effect. *The American Economic Review*, 956-970.
- Branstetter, L. G. (2001). Are knowledge spillovers international or intranational in scope?: Microeconomic evidence from the US and Japan. *Journal of International Economics*, 53(1), 53-79.
- Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34(2), 105-125.
- Braunscheidel, M. J., & Suresh, N. C. (2009). The organizational antecedents of a firm's supply chain agility for risk mitigation and response. *Journal of operations Management*, 27(2), 119-140.
- Breakmen, S., Garretsen, H. & van Marrewijk, C. (2001). *An Introduction to Geographical Economics*. Cambridge (RU): Cambridge University Press.
- Brealey, R. & Myers, S. (1998). *Princípios de Finanças Empresariais* (5ª edic.). Portugal: McGraw-Hill.
- Brechling, F. P., & Lipsey, R. G. (1963). Trade credit and monetary policy. *The Economic Journal*, 73(292), 618-641.
- Brennan, M. J. (1995). Corporate finance over the past 25 years. *Financial Management*, 9-22.
- Brennan, M. J., Maksimovics, V., & Zechner, J. (1988). Vendor financing. *The journal of finance*, 43(5), 1127-1141.
- Brennan, M., & Kraus, A. (1987). Efficient financing under asymmetric information. *The Journal of Finance*, 42(5), 1225-1243.
- Breschi, S., & Lissoni, F. (2003). *Mobility and social networks: Localised knowledge spillovers revisited*. Università commerciale Luigi Bocconi.

- Brigham, E. (1992). *Fundamentals of Financial Management* (6^a edic.). Orlando, EUA: Dryden Press.
- Brigham, E., Gapenski, L. & Daves, P. (1994). *International Financial Management*. McGraw-Hill.
- Brockhaus, R. & Horwitz, P. (1986). The Psychology of the Entrepreneur. In D. Sexton & R. Smilor (Eds.). *The art and science of entrepreneurship*, pp. 25–48. Cambridge, MA: Ballinger.
- Brockhaus, R. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- Brockhaus, R. (1987). Entrepreneurial folklore. *Journal of Small Business Management*, 25(3:1).
- Bruger, E. (1984). *La CFDT [Confédération Française et Démocratique du Travail]: une entreprise de communication* (Doctoral dissertation).
- Brugger, E. & Stuckey, B. (1987). Regional Economic Structure and Innovative Behaviour in Switzerland. *Regional Studies*, 21(3), 241-254.
- Brunet, I. & Böcker, R. (2007). *Desarrollo, industria e empresa*. Madrid: Tecnos.
- Brunet, R. (1989). *Les villes" européennes": rapport pour la DATAR, Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale*. La Documentation Française.
- Brunet, R. (2002). Lignes de force de l'espace Européen. *Mappe monde*, 66(2), 14-19.
- Bruno, A. V., & Tyebjee, T. T. (1982). The environment for entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 2(4), 288-315.
- Budd, L., & Hirmis, A. (2004). Conceptual framework for regional competitiveness. *Regional studies*, 38(9), 1015-1028.
- Burch, J. (1986). *Entrepreneurship*. New York, EUA: John Wiley & Sons.
- Burger, J. M. (1984). Desire for control, locus of control, and proneness to depression. *Journal of Personality*, 52(1), 71-89.
- Burt, R. (1992). *Structural holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Button, K. (2011). The Economist's Perspective on Regional Endogenous Development. In R. Stimson, R. R. Stough e P. Nijkamp (coords), *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*. Cheltenham (RU): Edward Elgar, 20-38.
- Bygrave, W. & Timmons, J. (1992). *Venture Capital at the Crossroads*. Boston: Harvard Business School Press, 342.

- Bygrave, W. (1995). Mom-and-pops, high potential startups, and intrapreneurship: Are they part of the same entrepreneurship paradigm? In J. A. Katz & R. H. Brokhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*. Greenwich, CT: JAI Press, 1-20.
- Bygrave, W. D. (1997). *The portable MBA in entrepreneurship*, New York: John Willey & Sons. Inc. @ nd. Ed.
- Bygrave, W. D., & Quill, M. (2007). Global entrepreneurship monitor. *2006 Financial Report, Babson College and London Business School, London*.
- Bygrave, W., & Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice Winter*, 16(2), 13–22.
- Bygrave, W., & Minniti, M. (2000). The social dynamics of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3), 25-36.
- Cabero, V. D. & Caramelo, S. (2001). The evolution of the Spanish-Portuguese border and the process of European integration. *Proceedings from 41st Congress of the European Regional Science Association*, 29 Agosto-01 Setembro, Zagreb.
- Cabero, V. D., Campesino, A.J.F. & López, L. T. (1995). El conocimiento de las franjas fronterizas. Aportación de los geógrafos españoles. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (21-22), 93-106.
- Calado, J. (1998). *O novo paradigma e a inovação científica e pedagógica. Novas ideias para a universidade*. Lisboa: IST Press.
- Calderón, F.J. (2015). Reviewing the Spanish-Portuguese border: Conflict, interaction and cross-border cooperation. *Estudios Fronterizos, nueva época*, 16(31), 39-55.
- Caleiro, A. (2009). *Educação e Desenvolvimento: que tipo de relação existe? Economia, Sociologia e Desenvolvimento Rural*. Atas do 1º Encontro Luso- Angolano, Évora, Gráfica Eborens. ISBN: 978-972-778-104-1
- Caleiro, A. B. (2017). Paz e Democracia: De que forma estão relacionadas?. *Perspectivas- Journal of Political Science*, 17, 17-24.
- Calheiros, A. A. (2003). *Globalização e desenvolvimento local: que futuro para os territórios desfavorecidos?* (Dissertação de Mestrado em Planeamento Urbano e Regional, não publicada). Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.
- Calomiris, C. & Hubbard, R. (1990). Firm Heterogeneity, Internal Finance and Credit Rationing. *The Economic Journal*, 100 (399), 90-104.
- Calvo, G. (2012). Financial crises and liquidity shock a bank-run perspective. *European Economic Review*, 56 (3), 317-326.
- Camagni, R (ed.) (1991). *Innovation networks. Spatial perspectives*. London: Bellhaven Press.

- Camagni, R. (2002). Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre-réflexion critique. *Revue d'Economie Regionale Urbaine*, (4), 553-578.
- Camagni, R., Capello, R., & Nijkamp, P. (2009). Territorial capital and regional development. *Handbook of regional growth and development theories*, 118-132.
- Campsey, B. & Brigham, E. (1991). *Introduction to Financial Management* (3ª edic.). E.U.A.: Dryden Press.
- Cantillon, R. (2002). *Ensaio sobre a natureza do comércio em geral*. Curitiba: Segesta Editora.
- Cantwell, J.A. & Iammarino, S. (2003). *Multinational corporations and European regional systems of innovation*. London: Routledge.
- Capelo, S. M. O empreendedorismo social e sua contribuição para formação da cidadania: estudo de caso da Associação Solidariedade Sempre (65-75). In *Empreendedorismo Social* (1ª edic). Brasil: Londrina
- Caramelo, S. (1998). *Desenvolvimento em regiões fronteiriças: contributo para a definição de um modelo de interpretação territorial*. Comunicação Apresentada ao V Encontro Nacional da APDR, Coimbra.
- Caramelo, S. (2002). Fronteiras e regioes fronteiriças na Uniao Europeia: procesos, dinamicas e singularidades do caso luso-espanhol. In M. Tavares (Ed.): *Identidade Europeia e Multiculturalismo* (pp. 323-348). Coimbra: Quarteto Editora.
- Caramelo, S. (2005). *União Europeia, Fronteira e Território – Dinâmicas Territoriais e Instrumentos Financeiros Comunitários* (Tese de Doutoramento não publicada). Salamanca: Facultad de Geografía e História da Universidad de Salamanca, 888.
- Caramelo, S. (2007). *União Europeia, fronteira e território*. Guarda: Campo das Letras-Centro de Estudos Ibéricos.
- Cardoso, T., & Ribeiro, J. C. (2001). Economia para o homem e desenvolvimento regional: contribuição para um pensamento e uma política regional alternativos. *Redes (St. Cruz Sul, Online)*, 6(1), 7-23.
- Carland, J. W., Hoy, F., & Carland, J. A. C. (1988). Who is an entrepreneur? is a question worth asking. *American journal of small business*, 12(4), 33-39.
- Carlsson, B., & Stankiewicz, R. (1991). On the nature, function and composition of technological systems. *Journal of evolutionary economics*, 1(2), 93-118.
- Carmo, H. F., & Ferreira, M. M. (1998). *Metodologia da Investigação. Guia para Auto-aprendizagem*. Lisboa: Universidade Aberta.
- Carneiro, V. S. (2012). *O empreendedorismo e a inovação na saúde, factores potenciadores de novos projetos* (Tese de mestrado não publicada). Porto: Universidade Lusófona do Porto, Faculdade de Economia e Gestão.

- Carree, M. A. (2002). Does unemployment affect the number of establishments? A regional analysis for US states. *Regional Studies*, 36(4), 389-398.
- Carree, M. A. (2002). Industrial restructuring and economic growth. *Small Business Economics*, 18(4), 243-255.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (1999). *Industrial structure and economic growth* (pp. 86-110). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2010). The impact of entrepreneurship on economic growth. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 557-594). Springer, New York, NY.
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2002). Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996. *Small business economics*, 19(3), 271-290.
- Carrera, A. H. & Navarro, G. (2012). *Diagnóstico institucional de la gestión hacendaria de los municipios del Estado de México*. México: Instituto Hacendario del Estado de México, 93.
- Carrera, A. P. H. (2013). Descentralización y gobiernos locales: 30 años de la experiencia en Latinoamérica. *Carta económica regional*, 25(111-112), 112-133.
- Carrera, F. J. H. (2000). *Cooperación transfronteriza: Castilla y León y Portugal*. Tecnos.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39.
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E., & Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: the influence of human, social and financial capital. *Venture Capital: an international journal of entrepreneurial finance*, 5(1), 1-28.
- Carvalho, L., & Costa, T. (2012). Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional – O Caso do Porto de Sines. 14.º Workshop APDR. *Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional*. ESCE. Instituto Politécnico de Setúbal, 228-236.
- Carvalho, L., Costa, T., & Mares, P. (2013). Parcerias para o empreendedorismo entre o ensino superior e o ensino secundário: o caso do programa ips junior challenge. Málaga, Espanha em Proceedings of the xxiii Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica.
- Carvalho, R. (2000). *Removendo barreiras para a aprendizagem: educação inclusiva*. Porto Alegre: Editora Mediação.
- Casarotto, N. F. & Pires, L. (2001). *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana* (2ª edic.). São Paulo: Atlas.

- Cassar, G., & Holmes, S. (2003). Capital Structure and Financing of SME's. *Australian Evidence Accounting and Finance*, 43, 123-147.
- Castanho, R. A., Cabezas, J., & Pozo, L. (2016, March). Territorial planning and development tools in transboundary areas. Study case of the OTALEX-C space. In *Conference Paper, Proceedings of the Institute of Geography and Spatial Planning—University of Lisbon & International Journal of E-Planning Research. Lisbon, Portugal* (Vol. 31).
- Castanho, R., Loures, L., Cabezas, J., & Fernández-Pozo, L. (2017). Cross-Border Cooperation (CBC) in Southern Europe An Iberian Case Study. The Eurocity Elvas-Badajoz. *Sustainability*, 9(3), p. 360.
- Castanias, R. (1983). Bankruptcy risk and optimal capital structure. *The Journal of Finance*, 38(5), 1617-1635.
- Castells, M. (1996). The information age: Economy, society and culture (3 volumes). *Blackwell, Oxford*, 1997, 1998.
- Castro, L. (Coord.), Figueiredo, A., Leal, I., Aliste, J., Martínez, M., Natário, M., Fernandes, G., Gallego, J., Pintor, J., Covas, A. & Tão, M. (2013). *Estudio Socioeconómico de la Frontera Entre Portugal Y España/Estudo Socioeconómico da Fronteira entre Portugal e Espanha*. Diputación de Salamanca. Organismo Autónomo de Empleo y Desarrollo Rural (OAEDR).
- Castro, M. (2013). *A fronteira Portugal/Espanha, 18 anos depois de Schengen. O caso portalegre/Elvas- Valência de Alcântara/Badajoz*. (Tese de doutoramento não publica). Universidade de Lisboa, Instituto de Geografia e Ordenamento do Território.
- Cavaco, C. (1994) (ed.). *As regiões de fronteira – Inovação e desenvolvimento na perspectiva do Mercado Único Europeu*. Lisboa Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa: EPRU, 43.
- Cavaco, C. (1995a). *As Regiões de Fronteira: Inovação e Desenvolvimento na Perspectiva do Mercado Único Europeu*. Universidade de Lisboa: Centro de Estudos Geográficos, Estudos para o Desenvolvimento Regional e Urbano.
- Cavaco, C. (1995b). A fronteira política: da divisão à integração territorial. In *As regiões de fronteira – inovação e desenvolvimento na perspectiva do Mercado Único Europeu. Estudos para o desenvolvimento regional e urbano*. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa, 9-17.
- Cavaco, C. (1995c). Planificação transfronteiriça e desenvolvimento regional e local. In *As regiões de fronteira – Inovação e desenvolvimento na perspectiva do Mercado Único Europeu, Estudos para o desenvolvimento regional e urbano*. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa.
- Cavaco, C. (1995d). Um olhar sobre a fronteira Portugal-Espanha. In *As regiões de fronteira – inovação e desenvolvimento na perspectiva do Mercado Único Europeu, Estudos*

para o desenvolvimento regional e urbano. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa, 19-34.

- Cavaco, C. (1996). Do despovoamento ao desenvolvimento local: desafio ou utopia. *Dinamismos Económicos e Reorganização Territorial: Processos de Urbanização e Reestruturação Produtiva*. Coimbra: IEG/FLUC (Ed.), 333-356.
- Cavaco, C. (1997). Servicios y nuevas oportunidades en los territorios rayanos. *La Articulación Territorial de la Raya Hispano—Portuguesa. Simposium Vilar Formoso; Centro de Estudos Geográficos: Lisbon, Portugal*, 191-198.
- Cavaco, C. (1997a). *Fronteira Portugal-Espanha e individualidade territorial*. Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa. Finisterra, *Revista Portuguesa de Geografia*, 32(63), 159-166.
- Cepeda, G. A. C. (2006). La calidad en los métodos de investigación cualitativa: principios de aplicación práctica para estudios de casos. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (29), 57-82.
- Cepeda, G.A. C., & Martin, D. (2005). A review of case studies publishing in Management Decision 2003-2004: Guides and criteria for achieving quality in qualitative research. *Management Decision*, 43 (6), 851-876.
- Chamusca, P. (2010). Reflexões sobre planeamento, governação e desenvolvimento sustentável em territórios de baixa densidade. *Revista ADVB*.
- Chandler, A. D. (1977). *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass. and London, England: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Chell, E., Haworth J., & Brearley S. (1991). *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*. Londres: Routledge.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?. *Journal of business venturing*, 13(4), 295-316.
- Chen, N. (2004). Intra-national versus international trade in the European Union: why do national borders matter?. *Journal of international Economics*, 63 (1), 93-118.
- Cheshire, P. C., & Malecki, E. J. (2004). Growth, development, and innovation: A look backward and forward. In *Fifty years of regional science* (pp. 249-267). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Chittenden, F., Hall, G., & Hutchinson, P. (1996). Small firm growth, access to capital markets and financial structure: Review of issues and an empirical investigation. *Small business economics*, 8 (1), 59-67.
- Cho, D. S., & Moon, H. C. (2000). *From Adam Smith to Michael Porter: evolution of competitiveness theory* (Vol. 2). World Scientific.

- Choi, H. (2007). On Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning. *International Journal*, 1(2), 259-261.
- Choi, W. G., & Kim, Y. (2005). Trade credit and the effect of macro-financial shocks: Evidence from US panel data. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 40(4), 897-925.
- Chorincas, J. (2001). Geografia Econômica: Encontros e Desencontros de uma ciência de Encruzilhada. *Inforgo*, 16 (17), 109-122.
- Chorincas, J., Marques, I., & Ribeiro, J. F. (2001). Clusters e políticas de inovação—conceitos, experiências europeias e perspectivas de aplicação a Portugal. *Prospectiva e planeamento*, 7, 43-104.
- Churchill, N., & Bygrave, W. D. (1989). The Entrepreneur ship Paradigm (I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies. *Entrepreneurship Theory and practice*, 14(1), 7-26.
- CISEP- Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa (2001). Como está a Economia Portuguesa. *IV Conferência sobre a Economia Portuguesa*, livro de actas, Lisboa, Europress.
- Clark, H. (1930). Economic Effects of Education. *The Journal of Higher Education*, 1(3), 141-148.
- Claval, P. (1968). *Régions, nations grands espaces: géographie générale des ensembles territoriaux* (No. 910.1 CLA).
- Clerides, S. K., Lach, S., & Tybout, J. R. (1998). Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *The quarterly journal of economics*, 113(3), 903-947.
- Coan, M. (2011). *Educação para o empreendedorismo: implicações epistemológicas, políticas e práticas* (Tese de Doutoramento em educação não publicada). Programa de Pós-graduação em Educação, Florianópolis, Universidade Federal de Santa Catarina.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coe, D. T., Helpman, E., & Hoffmaister, A. W. (2009). International R&D spillovers and institutions. *European Economic Review*, 53(7), 723-741.
- Coffey, W. J., & Bailly, A. S. (1992). Producer services and systems of flexible production. *Urban Studies*, 29(6), 857-868.
- Coffey, W. J., & Polese, M. (1985). Local development: Conceptual bases and policy implications. *Regional studies*, 19(2), 85-93.

- Cohendet, P., & Llerena, P. (1997). Learning, technical change and public policy: how to create and exploit diversity. *Edquist, C., Systems of innovation, Pinter, London and Washington*, 223-241.
- Colot, V. & Michel, P. (1994). Towards a financial theory adapted to SMEs- Reflection on an emerging science. *Working Paper 8th. Nordic Conference on Small Business Research*. Sweden, Halmstad University, 13-15.
- Comissão Europeia (2000). Sexto relatório – Sumário Executivo. *Observatório Europeu sobre as PME*.
- Comissão Europeia (2006). Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Promover o espírito empreendedor através do ensino e da aprendizagem. *Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e ao Comité das Regiões*.
- Comissão Europeia (2010). 2020–Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo. *Bruxelas, Bélgica:[sn]*.
- Comissão Europeia (2011). Business Dynamics: star-ups, business transfers and bankruptcy. *Bruxelles: European Commission, DG Enterprise & Industry*.
- Comissão Europeia (2012a). Comunicação da comissão plano de acção Empreendedorismo 2020 – Relançar o espírito empresarial na Europa. *Bruxelles: European Commission, DG Enterprise & Industry*.
- Comissão Europeia (2012b). Crescimento azul: oportunidades para um crescimento marinho e marítimo sustentável. *Bruxelles: European Commission, DG Enterprise & Industry*.
- Comissão Europeia (2012c). Effects and impact of entrepreneurship programmes in higher education. *Bruxelles: European Commission, DG Enterprise & Industry*.
- Comissão Europeia (2012d). Plano de acção Empreendedorismo 2020 – Relançar o espírito empresarial na Europa. *Bruxelles: European Commission, DG Enterprise & Industry*.
- Comissão Europeia (2013). Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. *Comunicado da Comissão Europeia, COM (2012), 795*.
- Comissão Europeia, & das Empresas, D. G. (2003). Livro verde: espírito empresarial na Europa. *Bruxelas: Comissão das Comunidades Europeias*.
- Conant, G. C., & Wolfe, K. H. (2008). Turning a hobby into a job: how duplicated genes find new functions. *Nature Reviews Genetics*, 9(12), 938.
- Conceição, P., & Heitor, M. (1998). Reflexões sobre o papel da universidade nas economias baseadas no conhecimento. *Revista Colóquio Educação/Sociedade*, (2), 70-98.
- Conceição, P., Durão, D. F. G., Heitor, M. V., & Santos, F. (1998). *Novas Ideias para a Universidade*. Lisboa: IST Press.

- Conselho da União Europeia (2001). Relatório do Conselho (da Educação) para o Conselho Europeu sobre os objectivos futuros concretos dos sistemas de educação e formação. *Bruxelas: Conselho da União Europeia. Disponível em http://ec.europa.eu/education/policies/2010/doc/rep_fut_obj_pt.pdf e consultado a, 30(09), 2008.*
- Conselho Nacional de Educação (2011). *Estado da Educação 2011. A Qualificação dos portugueses*, Direcção: Ana Maria Bettencourt (Presidente do Conselho Nacional de Educação) Coordenação: Manuel Miguéns (Secretário-Geral do Conselho Nacional de Educação).
- Constand, R. L., Osteryoung, J. S., & Nast, D. A. (1991). Asset-based financing and the determinants of capital structure in the small firm. In *Advances in small business finance* (pp. 29-45). Dordrecht: Springer.
- Constantinides, G. M., & Grundy, B. D. (1989). Optimal investment with stock repurchase and financing as signals. *The Review of Financial Studies*, 2(4), 445-465.
- Cooke, P., & Morgan, K. (1999). The associational economy: firms, regions, and innovation. *Oxford University Press Catalogue*.
- Cooper, S. (2010). *Entrepreneurship section*. Granada: ACEDE.
- Cornett, A. P. (2009). Aims and strategies in regional innovation and growth policy: A Danish perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(4), 399-420.
- Cosme, J. (2012). A conflitualidade e a solidariedade na fronteira da margem esquerda do Guadiana. *I Jornadas Internacionais sobre a fronteira Hispano-Lusa e as suas fortificações*. Badajoz: U. de Extremadura
- Costa, J. & Nijkamp, P. (2013). *Compêndio de Economia Regional. Volume I teoria, temáticas e políticas* (1ªedición). Cascais: Príncípa Editora.
- Costa, J. & Nijkamp, P. (coords.2013). *Compêndio de Economia Regional*. (1ªEdição). Cascais. Príncípa Editora, Lda.
- Coulter, K. S. (2003). The effects of congruent/incongruent magnitude representation on explicit and implicit knowledge of prices. *Journal of Product & Brand Management*, 12(5), 293-306.
- Courlet, C. (2001). *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*. Editions L'Harmattan.
- Coutinho, C. P. (2008). A qualidade da investigação educativa de natureza qualitativa: questões relativas à fidelidade e validade. Universidade do Vale do Rio dos Sinos: *Revista Educação Unisinos*. ISSN 1519-387X.12:1 (Jan./Abr. 2008) 1-16.
- Covas, A. (2007). Ruralidades I: temas e problemas do mundo rural. *Economia e Gestão*, sl: Universidade do Algarve.

- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic management journal*, 10(1), 75-87.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(1), 7-26.
- Cox, S., & Taylor, J. (2006). The impact of a business school on regional economic development: a case study. *Local Economy*, 21(2), 117-135.
- Coyne, C. J. (2011). Constitutions and crisis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 80(2), 351-357.
- Cracolici, M. F., Cuffaro, M., & Nijkamp, P. (2008). Sustainable tourist development in Italian holiday destinations. *International Journal of Services Technology and Management*, 10(1), 39.
- Crespo, N. (2007). *Convergência Real de uma Economia Periférica num Espaço Integrado – Uma Aplicação a Portugal no contexto da União Europeia* (Tese de Doutoramento em Economia não publicada). Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa.
- Crespo, N., & Fontoura, M. P. (2010). Does the location of manufacturing determine service sectors' location choices? Evidence from Portugal. *Regional and Sectoral Economic Studies*, (1).
- Crevoisier, O. (1999). Two ways to look at learning regions in the context of globalization: the homogenizing and particularizing approaches. *Geojournal*, 49(4), 353-361.
- Cruz, A. L., Simões, J., & de Vaz, T. N. (2010). A INOVAÇÃO DAS AGRO-INDÚSTRIAS DA REGIÃO DO ALGARVE. *Actas do XII Colóquio Ibérico de Geografia*. Porto: Faculdade de Letras Universidade do Porto.
- Cruz, C. & Nordqvist, M. (2008). A lifecycle approach to entrepreneurial orientation in family businesses. *Paper presented at the EURAM Annual Conference*. Ljubljana, Slovenia.
- Cuervo, A. (2005). Individual and environmental determinants of entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 293-311.
- Cuffaro, N. (2003). *Population, economic growth and agriculture in less developed countries*. Routledge.
- Cunat, V. (2007). Trade credit: suppliers as debt collectors and insurance providers. *The Review of Financial Studies*, 20(2), 491-527.
- Curavic, M. (2015). Empreendedorismo na União Europeia: o Plano de Ação Empreendedorismo 2020. *Info Bruxelas Vida Económica*, 1585:4.

- Dahlman, C. J., Ross-Larson, B., & Westphal, L. E. (1987). Managing technological development: lessons from the newly industrializing countries. *World development*, 15(6), 759-775.
- Dan, W. (2006). *Globalização e interesses nacionais: a perspectiva da China*. Coimbra: Edições Almedina.
- Daniel, A., Braga, A., Fernandes, G. & Natario, M. (2014). População da Região Centro de Portugal: Que Futuro para 2030?. *Communication presented to Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica, Leiria*.
- Danielson, M. G., & Scott, J. A. (2000). Additional evidence on the use of trade credit by small firms: the role of trade credit discounts. *Available at SSRN 236260*.
- Danson, M.W. (1995). New Firm Formation and Regional Economic Development. *Small Business Economics*, 7, 81-87.
- D'Arcy, É., & Guissani, B. (1996). Local economic development: changing the parameters?. *Entrepreneurship & Regional Development*, 8(2), 159-178.
- Dasgupta, P. (1988). Patents, priority and imitation or, the economics of races and waiting games. *The Economic Journal*, 98(389), 66-80.
- Dasgupta, P., & Gambetta, D. (1988). Trust: Making and breaking cooperative relations. *Department of Sociology, University of Oxford: Basil Blackwell*, 49-72.
- Davelaar, E. J. (Ed.). (1991). *Regional economic analysis of innovation and incubation*. Avebury.
- Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(1), 41-62.
- Davidsson, P. (2003). The domain of entrepreneurship research: Some suggestions. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 6(3), 315-372.
- Davidsson, P. (2005). Paul D. Reynolds: Entrepreneurship research innovator, coordinator, and disseminator. *Small Business Economics*, 24(4), 351-358.
- De Chernatony, L. (1999). Brand management through narrowing the gap between brand identity and brand reputation. *Journal of marketing management*, 15(1-3), 157-179.
- De Chernatony, L., & Riley, F. D. O. (1998). Modelling the components of the brand. *European journal of marketing*.
- De La Macorra & Cano, L. (2005). Caracterización socioeconómica de la Raia. In *La Raya Ibérica Centro-Sur nº 21 – Papeles de Economía Española, economía de las comunidades autónomas* (15-30). Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros.
- De Loecker, J. (2007). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of international economics*, 73(1), 69-98.

- de Matos, J. L. (2001). *Fundamentos de informação geográfica: modelação geográfica, análise espacial, cartografia digital, qualidade*. Editora Lidel.
- De Pellegrin, I., Balestro, M. V., Junior, J. A. V. A., & Caulliraux, H. M. (2007). Redes de inovação: construção e gestão da cooperação pró-inovação. *Revista de Administração*, 42(3), 313-325.
- de Sousa Santos, B. (2008). The World Social Forum and the global left. *Politics & Society*, 36(2), 247-270.
- Deakins, D. (1999). *Entrepreneurship and Small Firms* (2ª. Edic.). London: McGraw-Hill Publishing Company.
- DeAngelo, H., & Masulis, R. W. (1980). Optimal capital structure under corporate and personal taxation. *Journal of financial economics*, 8(1), 3-29.
- Degryse, H., de Goeij, P., & Kappert, P. (2012). The impact of firm and industry characteristics on small firms' capital structure. *Small Business Economics*, 38(4), 431-447.
- Delgado, A. (2009). Serviços e Desenvolvimento Regional (389-420). In J. Costa e P. Nijkamp (coords.), *Compêndio de Economia Regional, Vol.1- teorias, temáticas e políticas*, Princípia.
- Demirgüç-Kunt, A., & Detragiache, E. (1998). Banking crises around the world: Are there any common threads. *IMF Staff Papers*, 45(1), 81-109.
- Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (1999). *Institutions, financial markets, and firms' choice of debt maturity*. The World Bank.
- Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2002). Firms as financial intermediaries: Evidence from trade credit data. World Bank. *Policy Research working paper series*, 2696.
- Deshaies, B., & Baptista, L. (1997). *Metodologia da investigação em ciências humanas*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Desmopin (2008). Demografia economicamente sustentável – reverter o declínio em áreas periféricas - *Relatório de execução científica*. FCT – PTDC/CS-DEM/100530/2008.
- DGDR/DGFCFT (2001). Documento único de programação INTERREG III 2000-2006. Cooperação transfronteiriça Portugal-Espanha.
- Di Pietro, L., Edvardsson, B., Reynoso, J., Renzi, M. F., Toni, M., & Mugion, R. G. (2018). A scaling up framework for innovative service ecosystems: lessons from Eatly and KidZania. *Journal of Service Management*, 85, 485-491
- Diamond, D. W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *The review of economic studies*, 51(3), 393-414.

- Diamond, D. W. (1989). Reputation acquisition in debt markets. *Journal of political Economy*, 97(4), 828-862.
- Diamond, D. W. (1991). Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt. *Journal of political Economy*, 99(4), 689-721.
- Dias, Á. (2008). Competitividade de Empresas Sediadas em Regiões Periféricas. Um Modelo para o Desenvolvimento de Vantagens Competitivas. *14 Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional* (3029-3050). Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Díaz, J. C., Ferreira, J. J. M., Hernández, R. H., & Raposo, M. L. B. (2012). Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative study of two countries university students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(1), 55-74.
- Díaz, J. C., Hernández, R. & Urbano, D. (2006). Hacia un modelo institucional de creación de empresas. *Boletín de estudios económicos*, 61(189), 495.
- Díaz, J. C., Hernández, R., Sánchez, M. C., & Postigo, M. V. (2010). Actividad emprendedora y género: un estudio comparativo. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 19(2), 83-98.
- Díaz, J. C., Hernández-Mogollón, R., & Roldán, J. L. (2012). A structural model of the antecedents to entrepreneurial capacity. *International Small Business Journal*, 30(8), 850-872.
- Díaz, J. D., Urbano, D. U., & Hernández, R. H. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 11(3), 209-230. Diéguez, V.C. (2004). Iberismo e Cooperação. Passado e futuro da Península Ibérica. Campo das Letras.
- Díaz, J.C. (2002). *La creación de empresas: revisión histórica de teorías y escuelas*. Ediciones La Coria.
- Díaz, J.C. (2003). *La Creacion de Empresas en Extremadura*. Un Análisis Institucional. (Tesis Doctoral não publicada). Universidad de Extremadura: Servicio de Publicaciones.
- Díaz, M.B.A. & Nicieza, C.G. (2008). Um índice empírico para avaliar a sustentabilidade de projetos de mineração. *International Journal of Environment and Pollution*, 33 (2-3), 336-359.
- Dimand, R. & Spencer, B. (2009). Trevor Swan and the neoclassical growth model. *History of Political Economy*, 41(5), 107-126.
- Diniz, E. (2000). *Globalização, reformas econômicas e elites empresariais: Brasil anos 1990*. Editora FGV.

- Disdier, A. C., & Head, K. (2008). The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade. *The Review of Economics and statistics*, 90(1), 37-48.
- Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2003). The new comparative economics. *Journal of comparative economics*, 31(4), 595-619.
- Dobbins, R. & Pike, R. (1986). *Investment Decisions and Financial Strategy* (ed.). Inglaterra, Oxford: Philip Allan Publishers Limited.
- Dollfus, O. (1995). Mondialisation, compétitivité, territoires et marché mondiaux. In *L'espace géographique*, 5, 270-279.
- Domingos, M.V. (2009). Protagonismo urbano em territórios de baixa densidade: Uma reflexão sobre o caso da Beira Interior. *Communication presented to V Congresso Português de Sociologia: Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Acção*, Braga.
- Domingues, L. (2005). *Políticas sociais em mudança. O Estado, as empresas e a intervenção social*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas;
- Domingues, R. (2011). *A Governança e as Políticas de Cooperação Transfronteiriça* (Tese de Mestrado não publicada). Lisboa: ISCTE-IUL.
- Dominguez, C., Varajão, J., Morgado, L., Oliveira, I., & Sousa, F. (2010, October). SME managers' most important entrepreneurship and business competences. In *International Conference on ENTERprise Information Systems* (pp. 274-282). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Domínguez, J. A., Noronha, T. D., & Vaz, E. (2015). Sustainability in the transborder regions? The case of Andalusia-Algarve. *International Journal of Global Environmental Issues*, 14(1-2), 151-163.
- Dominguez, L. C. & Varela, E. A. (2015). Building Europolis on the basis of local “informal” cooperation in European cross-border spaces: The case of RIET. *Geopolit. Mag. Stud. Space Power*, 6, 225-246.
- Donaldson, G. (1961). *Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determinants of Corporate Debt Capacity*. Boston Harvard Graduate School of Business Administration.
- Dosi, G. (1988). Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*. 26, 1120–1171.
- DPP. (2008). PROVERE. *Programas de Valorização Económica de Recursos Endógenos. Das Ideias à Acção: Visão e Parcerias, Departamento de Prospectiva e Planeamento e relações Internacionais*. Lisboa: Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do desenvolvimento Regional.
- Drozdzow, N. (1998). What is continuity?. *Family Business Review*, 11(4), 337-347.

- Drucker, P. (1964). *Managing for Results*. Nova Iorque: Harper&Row
- Drucker, P. (1986). *Inovacao e espírito empreendedor (entrepreneurship)*. São Paulo: Pioneira.
- Drucker, P. (1987). *Inovação e Gestão: uma nova concepção de estratégia de empresa*. Lisboa: Presença.
- Drucker, P. (2006). *Innovation and Entrepreneurship – Practices and Principles*. Nova Iorque: Harper and Row. ISBN: 9780060851132
- Drucker, P. F. (1998). The discipline of innovation. *Leader to Leader*, 1998(9), 13-15.
- Drucker, P. F. (Ed.). (2003). *A Functioning Society: Selections from Sixty-five Years of Writing on Community, Society, and Polity*. Transaction Publishers.
- Drucker, S. J., & Gumpert, G. G. (1991). Public space and communication: The zoning of public interaction. *Communication Theory*, 1(4), 294-310.
- Dubini, P. (1989a). The influence of motivations and environment on business start-ups: Some hints for public policies. *Journal of business venturing*, 4(1), 11-26.
- Dubini, P. (1989b). Which venture capital backed entrepreneurs have the best chances of succeeding?. *Journal of Business Venturing*, 4(2), 123-132.
- Duesenberry, J. S. (1950). Some aspects of the theory of economic development. *Explorations in Economic History*, 3(2), 63.
- Dupuis, A., & de Bruin, A. (2003). Community entrepreneurship. *Entrepreneurship: New perspectives in a global age*, 109-127.
- Dupuy, G. (1991). *L'urbanisme des réseaux, théories et méthodes*. Armand Colin.
- Durand, D. (1952). *Cost of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement*. National Bureau of Economic Research.
- Durand, G. (1989). *As estruturas antropológicas do imaginário*. Lisboa: Editorial Presença.
- Dutt, P., Mihov, I., & Zandt, T. (2013). The effect of WTO on the extensive and the intensive margins of trade. *Journal of International Economics*, forthcoming, 91(2), 204-219.
- Eaton, J., & Kortum, S. (1999). International technology diffusion: Theory and measurement. *International Economic Review*, 40(3), 537-570.
- Eaton, J., & Kortum, S. (2001). Trade in capital goods. *European Economic Review*, 45(7), 1195-1235.
- Eckhardt, J. & Shane, S. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.

- Edquist, C. (1997). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. Londres/Washington: Pinter Publishers.
- Eisenhardt, K. M. (1989a). Building theories from case study research. *Academy of management review*, 14(4), 532-550.
- Eisenhardt, K. M. (1989b). Making fast strategic decisions in high-velocity environments. *Academy of Management journal*, 32(3), 543-576.
- Eljamal, M. B., Stark, J. S., Arnold, G. L., & Sharp, S. (1999). Intellectual development: A complex teaching goal. *Studies in Higher Education*, 24(1), 7-25.
- Emery, D. & Finnerty, J. (1997). *Corporate Financial Management*. Prentice Hall Inc.
- Emery, G. (1984). A Pure Financial Explanation for Trade Credit. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 19(3), pp.271-285.
- Emery, G. (1987). An Optimal Financial Response to Variable Demand. *The Journal of Finance and Quantitative Analysis*, 22(2), 209-225.
- Engelbrecht, H. (2010). Natural capital, subjective well-being, and the new welfare economics of sustainability: some evidence from cross-country regressions. *SSRN Working Paper Series*.
- Engelbrecht, L. K. (2010). A strengths perspective on supervision of social workers: an alternative management paradigm within a social development context. *Social Work & Social Sciences Review*, 14(1), 47-58.
- Erkkila, K. (2000). *Entrepreneurial Education: Mapping the Debates in the United States, the United Kingdom and Finland*. New York, Graland Publishing Inc.
- Escaria, V., Rodrigues, D., & Madruga, P. (2004). *Percursos de inserção no mercado de trabalho dos diplomados do Ensino Superior (relatório final)*. CIRIUS/ISEG-UTL.
- ESPON (2007). *Cross-Border Cooperation - Cross-Thematic Study of INTERREG and ESPON activities*. Luxembourg: INTERACT.
- ESPON (2013). *Impact of migration on population change*. Results from the ESPON DEMIFER Project
- ESPON (2017). *Shrinking rural regions in Europe Towards smart and innovative approaches to regional development challenges in depopulating rural regions*. Luxemburg: ESPON 2020 Monitoring Committee.
- Etzkowitz, H. (2002). Incubation of incubators: innovation as a triple helix of universityindustry-government networks. *Science and Public Policy*, 29(2), 1- 14.
- Europea, U. (2007). Tratado de Lisboa. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 100.

- European Community (1986). Formação do Espírito Empreendedor. *Relatório Provisório*, Bruxelas.
- Eurostat regional yearbook (2014). Eurostat statistical books, Luxembourg: Publications Office of the European Union. ISBN 978-92-79-38906-1.
- Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small business economics*, 2(4), 319-330.
- Fabbri, D. & Menchini, A. (2010). Trade credit, collateral liquidation and borrowing constraints. *Journal of Financial Economics*, 96(3), pp. 413-432.
- Fagerberg, J. (2003). Schumpeter and the Revival of Evolutionary Economics: An Appraisal of the Literature Article in. *Journal of Evolutionary Economics*, 13(2), 125-159.
- Fagerberg, J., & Srholec, M. (2008). National innovation systems, capabilities and economic development. *Research policy*, 37(9), 1417-1435.
- Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (2004). *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, 486-543.
- Fagerberg, J., Srholec, M. & Verspagen, B. (2010). Innovation and Economic Development. Arrow K, Intriligator M (eds) *Handbooks in Economics*, 2, 834-872. Oxford, UK: Elsevier Press.
- Fama, E. & French, K. (2000). Taxes, Financing Decisions and Firm Value. *Journal of Finance*, 53(3), 819-843.
- Fama, E. & Miller, M. (1972). *The Theory of Finance*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston.
- Fama, E. (1990). Contract Cost and Financing Decisions. *Journal of Business* (January), 571-591.
- Fan, J. P., Titman, S., & Twite, G. (2012). An international comparison of capital structure and debt maturity choices. *Journal of Financial and quantitative Analysis*, 47(1), 23-56.
- Fath, J., & Hunya, G. (2001). Cross-Border economic co-operation on present and future EU borders, a summary of findings. *Enlargement Research Bulletin*, 2.
- Fayolle, A., & Riot, P. (Eds.). (2015). *Rethinking entrepreneurship: Debating research orientations*. Routledge.
- Featherstone, M. (2001). Culturas globais e culturas locais. In Fortuna, Carlos (2001, 2ª ed.) *Cidade, Cultura e Globalização*, Oeiras: Celta Ed.
- Feio, P. & Chorincas, J. (2009). Governação territorial e inovação das políticas públicas. *Prospectiva e Planeamento*, 16, 137-157.

- Feio, P. S. A. (1998). *Território e Competitividade: Uma perspectiva geográfica do processo de internacionalização do sector cerâmico*.
- Feitosa, C. O. (2009). Aglomerações Industriais como fator de desenvolvimento regional: um estudo de caso no ordeste brasileiro. *Malaga, Espanha: Eumed, 1*.
- Fernandes, G. P. (2019). Rural depopulation, social resilience and context costs in the border municipalities of central Portugal. Dichotomies of social reorganization vs absence of public policies. *Economía Agraria y Recursos Naturales-Agricultural and Resource Economics, 19*(1), 121-149.
- Fernandes, G., Natario, M., & Braga, A. (2016). Empreendedorismo e dinamismos socioeconomicos em territórios de fronteira. Um abordagem á região transfronteiriça da Bin-Sal. In Juan Santamaria e Iva Pires (editores), *Fronteiras na investigação peninsular: temáticas e abordagens contemporâneas*, (107-121). Universidade de Santiago de Compostela.
- Fernandes, M. D. O. (2013). CONCEITOS DE TERRITÓRIO E LUGAR NA CONTEMPORANEIDADE: A PRODUÇÃO NAS TESES DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA DE 2001-2011.
- Fernández, A. J. C. Turismo de Frontera (I). *Ediciones RIET, Vigo*, 69-78.
- Fernández, J. I. P., & Rivero, M. S. (2009). Measuring tourism sustainability: proposal for a composite index. *Tourism Economics, 15*(2), 277-296.
- Ferreira, A. (2011). *A Sustentabilidade Territorial de um Cluster do Mar em Portugal*. (Tese de Doutoramento em Geografia e Planeamento Territorial não publicada). Faculdade de Ciências Sociais e Humana: Universidade Nova de Lisboa.
- Ferreira, E. (2005). As Empresas como Centro de Criação de Riqueza numa Sociedade Moderna. *S. Gomes Publicação periódica, 38*. Execução gráfica. ISSN: 0871 7249.
- Ferreira, F. C. M. (2005). *O efeito da aglomeração industrial no desempenho econômico das firmas: uma análise exploratória aplicada ao setor de confecções do Estado de São Paulo* (Tese de doutoramento não publicada). Fundação Getúlio Vargas – escola de administração de Empresa de São Paulo.
- Ferreira, J. J., Fernandes, C. I., & Ratten, V. (2017). The influence of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions. In *Entrepreneurial universities* (pp. 19-34). Springer, Cham.
- Ferreira, J., Fayolle, A., Ratten, V. & Raposo, M. (2018). *Entrepreneurial Universities*. Ed. Edward Elgar Publishing.
- Ferreira, M. (1986). *Literaturas africanas de expressão portuguesa: Intróito; Angola; Moçambique; Comentário final* (Vol. 6). Instituto de Cultura e Língua Portuguesa, Ministério da Educação e Cultura.

- Ferreira, M. J. (1998). As regiões fronteiriças portuguesas: potencialidades de desenvolvimento no actual context de internacionalização. *Revista da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas*, 11, 337-353.
- Ferri, M. e Jones, W. (1979). Determinants of Financial Structure: A New Methodological Approach. *Journal of Finance*, 34(3), 631-44.
- Ferris, J. (1981). A Transactions Theory of Trade Credit Use. *The Quarterly Journal of Economics*, 96(2), 243-270.
- Field, A. J. (2002). As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution. By Chris Freeman and Francisco Louçã. Oxford: Oxford University Press, 2001. Pp. viii, 407. *The Journal of Economic History*, 62(2), 634-636.
- Figueiredo, E., Lima, L. R., Loures, A., & Oliveira, C. (2014). Uma análise para o efeito-fronteira no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, 68(4), 481-496.
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas*, 34(2), 5-28.
- Filippini, C., & Molini, V. (2003). The determinants of East Asian trade flows: a gravity equation approach. *Journal of asian Economics*, 14(5), 695-711.
- Fischer, M. M., & Nijkamp, P. (2009). *Entrepreneurship and regional development*. (Research Memorandum; No. 2009-35). Amsterdam: Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde.
- Fleming P. (2005). Education for Entrepreneurship: The Irish Experience, In P.Vilarinho (Ed), *Leading International Practices in Engineering Entrepreneurship Education*, (10-21), Lisboa, COTEC.
- Fligstein, N. (1997). *Markets, politics, and globalization*. Acta Universitatis Upsaliensis.
- Florida, R. (2002). The economic geography of talent. *Annals of the Association of American geographers*, 92(4), 743-755.
- Florida, R. (2004). *The Rise of the Creative Class and how it is Transforming Work*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Fortuna, M. J. A., Dentinho, T. P., & Vieira, J. A. C. (2001). *The costs of peripherality: Les coûts de la périphéricité*. European Parliament.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (Eds.). (2002). *Entrepreneurship and the firm: Austrian perspectives on economic organization*. Edward Elgar Publishing.
- Francis, M. (2001). A case study method for landscape architecture. *Landscape journal*, 20(1), 15-29.
- Frank, M. Z., & Maksimovic, V. (2004). *Trade credit, collateral, and adverse selection*. University of Maryland, College Park. USA, working paper MD 20742.

- Franke, N., & Shah, S. (2003). How communities support innovative activities: an exploration of assistance and sharing among end-users. *Research policy*, 32(1), 157-178.
- Freeman, C. & Louçã, F (2001). Oxford: Oxford University Press. Pp. viii, 407. *The Journal of Economic History*, 62(2), 634-636.
- Freeman, C. (1991). Innovation, changes of techno-economic paradigm and biological analogies in economics. *Revue économique*, 211-231.
- Freire, A. (2002). *Estratégia – Sucesso em Portugal* (1ª edic.) Braga: Tilgráfica,
- Friedberg, E. (1995). *O poder e a regra. Dinâmicas da acção organizada*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Friedman, T. (2005). The world is flat: a brief history of the globalised world in the 21st century. *Allen Lane-Penguin Books: London*.
- Friedmann, J., & Weaver, C. (1980). *Territory and function: the evolution of regional planning*. Univ of California Press.
- Friend, I. & Lang, L. (1988). An Empirical Test of the Impact of managerial Self-Interest on Corporate Capital Structure. *Journal of Finance*, 43(2), 271-281.
- Fritsch, M., & Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38(8), 961-975.
- Fuá, G. (1983). L'industrializzazione nel nord est e nel centro. In G. Fuá y C. Zachia (eds.) *Industrializzazione senza fratture*. Bologna, Il Mulino.
- Fuá, G. (1988). Las diversas vías del desarrollo en Europa. *ETXEZARRETA, M.: El desarrollo rural integrado. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid*, 179-205.
- Fuá, G. (1994). *Economic growth: a Discussion on Figures*. Ancona, Istao.
- Fujita, M., Krugman, P. R., & Venables, A. (1999). *The spatial economy: Cities, regions, and international trade*. MIT press.
- Fuller-Love, N., Midmore, P., Thomas, D., & Henley, A. (2006). Entrepreneurship and rural economic development: A scenario analysis approach. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 12(5) 289-305.
- Furió, E. (1996). Evolución y cambio en la economía regional, editorial Ariel. *Barcelona, España*.
- Furman, J. L., Porter, M. E., & Stern, S. (2002). The determinants of national innovative capacity. *Research policy*, 31(6), 899-933.

- Gago, J. (coord.) (1994). *Prospectiva do Ensino Superior em Portugal*. Lisboa: Instituto de Prospectiva.
- Galbraith, J. K. (1991). *História de la economia*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Galbraith, J., & Cummings, L. (1967). An empirical investigation of the motivational determinants of task performance: Interactive effects between instrumentality-valence and motivation, and ability. *Organizational behavior and human performance*, 2(3), 237-257.
- Galego, J., Alegria, M. F., & Garcia, J. C. (1988). *Os itinerários de D. Dinis, D. Pedro I e D. Fernando I: interpretação gráfica*.
- Galvão, O. J. D. A. (1998, August). Por uma nova política de desenvolvimento regional: a experiência internacional e lições para o Brasil. In *Congresso dos Economistas da Língua Portuguesa* (Vol. 3).
- Gama, A. (1999). *Os Determinantes da Estrutura de Capital das PMEs. A Realidade Portuguesa* (Tese de Dissertação de Mestrado não publicada).Covilhã: Universidade da Beira Interior.
- Gama, A. P. M., Mateus, C., & Teixeira, A. (2010). Does trade credit facilitate access to bank finance? An empirical evidence from Portuguese and Spanish small medium size enterprises. *International Research Journal of Finance and Economics*, 45(11), 26-45.
- Gan, C. (2018). Gratifications for using social media: A comparative analysis of Sina Weibo and WeChat in China. *Information Development*, 34(2), 139-147.
- Garavan, T. & O’Cinneide, B. (1994). Entrepreneurship Education and Training Programmes: A Review and Evaluation – Part 2. *Journal of European Industrial Training*, 18(11), 13-21.
- Garcia, J. M. (1991). *Religiões antigas de Portugal: aditamentos e observações às "Religiões da Lusitânia" de J. Leite de Vasconcelos: fontes epigráficas*. Imprensa nacional-Casa da moeda.
- García-Cabrera, A. M., García-Soto, M. G., & Días-Furtado, J. (2015). Emprender en economías emergentes:el entorno institucional y su desarrollo. *Innovar*, 25(57), 133-155.
- García-Morales, V. J., Jiménez-Barrionuevo, M. M., & Gutiérrez-Gutiérrez, L. (2012). Transformational leadership influence on organizational performance through organizational learning and innovation. *Journal of business research*, 65(7), 1040-1050.
- Garelli, S. (2006). Competitiveness of nations: the fundamentals. *IMD World competitiveness yearbook*, 702-713.
- Garofoli, G. (1983). Le aree sistema in Italia. *Política e Economía*, 11, 17-34.

- Garofoli, G. (1994). New firm formation and regional development: the Italian case. *Regional studies*, 28(4), 381-393.
- Gartner, W., Carter, N. & Hills, G. (2003). The language of opportunity. In Steyaert, C e Hjorth, D. (Eds.) *New Movements in Entrepreneurship*. London: Edward Elgar, 103-124.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship theory and practice*, 14(1), 27-38.
- Gartner, W. B. (2001). Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development. *Entrepreneurship Theory and practice*, 25(4), 27-39.
- Gartner, W. B., & Vesper, K. H. (1994). Experiments in entrepreneurship education: Successes and failures. *Journal of business Venturing*, 9(3), 179-187.
- Gaspar, F. (2006). O Capital de Risco, a Incubação e o Empreendedorismo: os critérios de selecção de projectos. *XVI Jornadas Luso-Espanholas Gestao Científica*, 313-323.
- Gaspar, F. (2008). Fomentar o empreendedorismo através do capital de risco e da incubação de empresas: Um estudo empírico em Portugal. *Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa*, 7(3), 71-84.
- Gaspar, J. (1996). Planeamento transfronteiriço e desenvolvimento regional do sudoeste comunitário. In *Acta, ponencias y comunicaciones, VII Colóquio Ibérico de Geografia*, Cáceres, 399-410
- Gaud, P., Jani, E., Hoesli, M., & Bender, A. (2005). The capital structure of Swiss companies: an empirical analysis using dynamic panel data. *European Financial Management*, 11(1), 51-69.
- Gaudard, G. (1987). Espace, économie et environnement: fausse opposition permanente ou minimax régional. *disP-The Planning Review*, 23(91), 5-10.
- Geertz, C. (1992). *La interpretación de las culturas* (5ª Edic). Col. Hombre e Sociedad. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Genescà, E., & Aponte, M. (2003). Creación de empresas (Vol. 33). *Barcelona: Univ. Autònoma de Barcelona*.
- Genescá, E., & Veciana, J. M. (1984). Actitudes hacia la Creación de Empresas. *Información Comercial Española*, 611, 147-155
- George, G., & Zahra, S. A. (2002). Culture and its consequences for entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 26(4), 5-8.

- Gerring, J. (2007). *Case Study Research: Principles and Practices*. Cambridge University Press, ISBN: 052185928X, 9780521859288.
- Gerring, J., & Cojocaru, L. (2016). Selecting cases for intensive analysis: a diversity of goals and methods. *Sociological Methods & Research*, 45(3), 392-423.
- Giaoutzi, M., Nijkamp, P., & Storey, D. J. (2016). *Small and medium size enterprises and regional development*. Routledge.
- Gibb, A. A. (1993). Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(1), 1-24.
- Gibb, A., & Davies, L. (1990). In pursuit of frameworks for the development of growth models of the small business. *International Small Business Journal*, 9(1), 15-31.
- Gibb, A., & Ritchie, J. (1982). Understanding the process of starting small businesses. *European Small Business Journal*, 1(1), 26-45.
- Giddens, A. (1998). *The Third Way*. Cambridge: Polity Press.
- Gil, A. (1999). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Atlas.
- Gilly, J. & Torre, A. (2000). Proximity relations. Elements for an analytical framework. In Green, M.B. and McNaughton, R.B. (eds) *Industrial networks and proximity* (1-16). Ashgate, Aldershot.
- Gilpin, R., & Gilpin, J. M. (2001). *Global political economy: Understanding the international economic order*. Princeton University Press.
- Giraud, P. N. (1996). *L'inégalité du monde. Économie du monde contemporain*. Gallimard.
- Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A., & Shleifer, A. (1992). Growth in cities. *Journal of political economy*, 100(6), 1126-1152.
- Global Entrepreneurship Monitor – EUROACE (2014). Gobierno de Extremadura, www.gobex.es. ISBN: 978-84-697-1410-2.
- Global Entrepreneurship Monitor (2011). Informe GEM España 2011 (2012). *Trujillo (Cáceres): Fundación Xavier de Salas*. ISSN, 1695-9302.
- Global Entrepreneurship Monitor (2012). Gem Portugal 2012 — Estudo sobre o Empreendedorismo. SPI Ventures.
- Global Entrepreneurship Monitor (2014). Informe GEM ESPAÑA. Santander editorial de la Universida de Cantabria. Fundación Rafael de Pino. ISSN 1695-9302.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2007). GEM Portugal 2010—Estudo sobre o Empreendedorismo. *SPI Ventures*

- Goldratt, E. M., & Cox, J. (2006). *A meta: um processo de melhoria contínua*. NBL Editora.
- Gomes, A. (2005). O Empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. *REA - Revista Eletrônica de Administração*, 4(2).
- Gonçalves, C. (2018). Evolutionary Resilience Shifting Territorial Development Paradigms. In *Resilience and Regional Dynamics* (pp. 31-58). Springer, Cham.
- González, R. R. (2007). Sobre a necessidade da ordenación do territorio. *Eixo Atlántico: revista da Eurorrexión Galicia-Norte de Portugal*, (11), 9-22.
- Goodwin, N., Harris, J. M., Nelson, J. A., Roach, B., & Torras, M. (2015). *Macroeconomics in context*. Routledge.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.
- Grant, P. & Perren, L. (2002). Small business and entrepreneurial research: Meta -theories, paradigms and prejudices. *International Small Business Journal*, 20 (2), 185-211.
- Grawitz, M. (2001). *Méthodes de recherche en sciences sociales*. Paris, Dalloz.
- Greene, P. G., Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G., & Carter, N. M. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center: An overview of research and theory. *Coleman White Paper Series*, 3(1), 1-47.
- Greve, A. (1995). Networks and entrepreneurship—an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. *Scandinavian journal of management*, 11(1), 1-24.
- Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(1), 1-22.
- Grossman, G. & Helpmann, E: (1990). Trade, innovation and growth. *The American Economic Review*, 80(2), 86-91.
- Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1982). Corporate financial structure and managerial incentives. In *The economics of information and uncertainty* (pp. 107-140). University of Chicago Press.
- Grossmann, V. (2009). Entrepreneurial innovation and economic growth. *Journal of Macroeconomics*, 31(4), 602-613.
- Grüdtner, V., & Gonçalves, B. S. S. (2012). O efeito-fronteira: uma análise do comércio catarinense. *Textos de Economia*, 15(2), 67-84.
- Grunow, D. (1995). The research design in organization studies: Problems and prospects. *Organization science*, 6(1), 93-103.

- Guerreiro, J. (2009). Spatial and Organizational Dynamics. Discussion Papers. *Desafios da inovação para o Algarve*, Faro.
- Guidam, S. & Bassand, M. (1982). *Maldéveloppement régionale et identité*. Lausanne: Presses Polytechniques Romandes.
- Gummesson, E. (1991). *Qualitative Methods in Management Research*. Newbury Park. California, EE.UU.: Sage Publications.
- Haesbaert, R. (2003). Da desterritorialização à multiterritorialidade. *Boletim Gaúcho de Geografia*, 29(1).
- Haesbaert, R. (2004). Dos múltiplos territórios à multiterritorialidade. *Porto Alegre*.
- Haesbaert, R. (2007). Identidades territoriais: entre a multiterritorialidade e a reclusão territorial (ou: do hibridismo cultural à essencialização das identidades). *Identidades e territórios: questões e olhares contemporâneos*. Rio de Janeiro: Access, 33-56.
- Hagerstrand, T. (1952). *The Propagation of Innovation Waves*. Lund Studies in Geography.
- Hagerstrand, T. (1968). Innovation diffusion as a spatial process. *Journal Innovation diffusion as a spatial process*. Chicago, USA: Univ. Chicago Press.
- Hall, A., & Nordqvist, M. (2008). Professional management in family businesses: Toward an extended understanding. *Family Business Review*, 21(1), 51-69.
- Hall, G., Hutchinson, P., & Michaelas, N. (2000). Industry Effects on the Determinants of Unquoted SME' Capital Structure. *International Journal of the Economics of Business*, 7(3), 297-312.
- Hamel, J., Dufour, S. & Fortin, D. (1993). *Case Study Methods*. Newbury Park, California, EE.UU.: Sage Publications.
- Hamilton, R. & Fox, M. (1998). The Financing Preferences of Small Firms Owners. *International Journal of Small Entrepreneurial Behaviour and Research*, 4(3), 239-248.
- Handley, K. (2014). Exporting under trade policy uncertainty: Theory and evidence. *Journal of international Economics*, 94(1), 50-66.
- Hansen, B., & Hamilton, R. T. (2011). Factors distinguishing small firm growers and non-growers. *International small business journal*, 29(3), 278-294.
- Hanson, G. H. (2009). The economic consequences of the international migration of labor. *Annu. Rev. Econ.*, 1(1), 179-208.
- Hanson, P. (2000). Understanding regional patterns of economic change in post-communist Russia. *Russian Regions: Economic Growth and Environment*, 5-43.

- Harding, R., Hart, M., Jones-Evans, D., & Levie, J. (2002). Global entrepreneurship monitor. *London: London Business School.*
- Harris, M. & Raviv, A. (1991). The Theory of Capital Structure. *The Journal of Finance*, 46(1), 297-355.
- Hart, O. (1992). Theories of Optimal Capital Structure: A Managerial Discretion Perspective. *Journal of Finance*, 53.
- Hart, O. (1996). Theories of optimal capital structure: a managerial discretion perspective. In *Economics in a Changing World* (pp. 204-235). Palgrave Macmillan, London.
- Harting, T. R., Harmeling, S. S., & Venkataraman, S. (2006). Innovative stakeholder relations: When “ethics pays”(and when it doesn’t). *Business Ethics Quarterly*, 16(1), 43-68.
- Hatch, M. J., & Schultz, M. (2003). Bringing the corporation into corporate branding. *European Journal of marketing*, 37(7-8), 1041-1064.
- Hausman, D. M. (ed.) (2008). *The philosophy of economics. An anthology.* (3^a Ed.) Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Hawley, A. (1950). *Human ecology.* New York, EE.UU.: Ronald Press.
- Hayek, F. (1978). Conferencia en homenaje a Alfred Nobel, pronunciada el 11 de Diciembre de 1974. *Los Premios Nobel de Economia 1969-1977.* Lecturas 25. (pp.245-258). Mexico, Fondo de Cultura Economica.
- Hayek, F. A. (1937). Economics and knowledge. *Economica*, 4(13), 33-54.
- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35(4), 519-530
- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American economic review*, 35(4), 519-530.
- Hayek, F. A. (1967). The results of human action but not of human design. *Studies in philosophy, politics and economics*, 96.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship theory and practice*. 26(4), 33-52.
- Head, K., & Mayer, T. (2004). Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *Review of Economics and Statistics*, 86(4), 959-972.
- Hedberg, B. (2000). The new organizations: managing multiple arenas for knowledge creation. In Despres, Ch. Y Chauvel, D. (Eds.) *Knowledge horizons* (pp. 269-286). Woburn, MA, EE.UU.: Butterworth-Heinemann.

- Heinonen, J., & Poikkijoki, S. A. (2006). An entrepreneurial-directed approach to entrepreneurship education: mission impossible?. *Journal of management development*, 25(1), 80-94.
- Heinonen, J., Poikkijoki, S. & Vento-Vierikko, I. (2007). Entrepreneurship for bioscience researchers: A case study of an entrepreneurship programme. *Industry and Higher Education*, 21(1), 21-30.
- Helliwell, J. (1998). *How much do national borders matter?*. Washington D. C.: Brookings Institution Press, 156.
- Helliwell, J. (2002). Measuring the width of national borders. *Review of International Economics*, 10(3), 517-524.
- Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *American economic review*, 94(1), 300-316.
- Henderson, A., & Mapp, K. (2002). *A New Wave of Evidence: The Impact of School, Family, and Community Connections on Student Achievement*. Annual Synthesis.
- Henderson, J. (2002). Building the rural economy with high-growth entrepreneurs. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 87(3), 45-75.
- Henderson, J., Kuncoro, A. & Turner, M. (1995). Industrial development in cities. *Journal of Political Economy*, 103, 1067-1085.
- Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?. *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437-467.
- Hernández, A. R. (2012). *Un nuevo modelo de desarrollo local*. Zafra, España: Ideaz.
- Hernández, A.R. (2010). *Fundaciones comunitarias en España y Portugal, y su incidencia en el desarrollo local* (Tese de doutoramento não publicada). Universidad de Extremadura, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
- Hernández, F. (2000). *Cooperación Transfronteriza: Castilla y León y Portugal*. Centro de Documentación Europea, Universidad Salamanca, Editorial Tecnos.
- Hernández, R. & Diaz, J. C. (2004 y 2005). Global Entrepreneurship Monitor. *Informes Ejecutivos Extremadura 2003 y 2004*. Trujillo – Cáceres: Ediciones La Coria.
- Hernández, R. & Diaz, J.C. (2009). Estudio de casos y el avance del conocimiento científico. *International Journal on Case Research and Application*, 21(4), 381-389.
- Hernández, R. & Pérez, P. (2010). An approach to entrepreneurial culture and education in secondary school and in higher-level professional training. *IJBE, International Journal of Business Environment*, 3(1), 120-134.

- Hernández, R. (1997). *Conquistando la Excelencia. Estudio de Excelencia Empresarial en Extremadura y el Alentejo*. Cáceres, Fondo de Educación y Promoción de la Caja Rural de Extremadura. ISBN- 84921258-4-5. p.97.
- Hernández, R. (2000). *Empresas gacela en Extremadura*. Trujillo: Fundación Xavier de Salas - Ediciones La Coria.
- Hernández, R. (2008). *Creacion de Empresas: Aproximación al Estado del Arte- Entrepreneurship: An Approach to the State of Art*. Curitiba: Juruá, 2008
- Hernández, R. (2017). *El Gran Desafío de la Educación Emprendedora. Propuesta de un Modelo para la Educación superior*. Espanha. Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, pp. 1-114, ISBN: 978-84-697-3388-2.
- Hernández, R. (ed.) (2002) *Gestion del Conocimiento: una aproximacion academica desde Espana y Portugal*. Trujillo: Ediciones La Coria.
- Hernández, R. (ed.) (2003) *Direccion del Conocimiento: desarrollos teóricos y aplicaciones*. Trujillo: Ediciones La Coria.
- Hernández, R., Díaz, J. C. & Urbano, D. (2004). Marco institucional informal de la creación de empresas: un estudio comparativo entre Cataluña y Extremadura. XVIII Congreso Anual – XIV Hispano Francés de AEDEM 2004 (Orense).
- Hernández, R., Díaz, J.C., Sánchez, M.C., Díaz, A. & Almodóvar, M. (2013). Global Entrepreneurship Monitor. *Informe Monográfico Rural sobre Extremadura*. Período 2003-2011. Editorial: La Coria. Trujillo.
- Hernández, Y. R. S. (2006). *Introducción a la administración: teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. McGraw Hill.
- Hernández-Mogollón, R., Díaz-Casero, J., Sánchez-Escobedo, M.C., Fernández-Portillo, A., Aunión, Á., Almodóvar, M., Rodríguez, R. P., Fernández, Y. T. (2014). Global Entrepreneurship Monitor. *Informe Ejecutivo 2014*. Extremadura. España. Fundación Xavier de Sala.
- Herrigel, G. (1993). Power and the redefinition of industrial districts. The case of Baden-Wurttemberg. In Grabher, G. (Ed.) *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks* (pp. 227-251). London/New York, Routledge.
- Hespanha, P. (2008). Políticas Sociais: novas abordagens, novos desafios. Universidade Federal do Ceará, *Revista de Ciências Sociais*, 39(1), 5-15
- Heugens, P., Van den Bosch, F. & Van Riel, C. (2002). Stakeholder integration. *Business & Society*, 41(1), 36-60.
- Hills, M. (2003). *Fan cultures*. Routledge.
- Hirsch, S. (1965). The US electronics industry in international trade. *National Institute Economic Review*, 34, 92–107.

- Hirschman, I. I. (1958). *On multiplier transformations*. United States Air Force, Office of Scientific Research.
- Hirst, P. & Thompson, G. (1996). *Globalization in question*. Cambridge, Reino Unido: Polity Press.
- Hisrich, R. (1988). Entrepreneurship: Past, present, and future. *Journal of Small Business Management*, 26(4), 1.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. (1989). *Entrepreneurship: Starting, developing and managing a new enterprise* (pp. 3-23). Boston: Richard D. Irwin.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1989). *Entrepreneurship: Starting, Developing, And Managing A New Enterprise*, Homewood, IL: BPI, IrwinMcGraw-Hill.
- Hobday, M. (1995). East Asian latecomer firms: learning the technology of electronics. *World development*, 23(7), 1171-1193.
- Hobsbawm, E. (2008). Después del siglo XX: un mundo en transición. *Lagos, Ricardo (Comp.) América*.
- Hobsbawm, E. J. (2008). *L'âge des extrêmes: histoire du court XXe siècle, 1914-1991*. A. Versaille.
- Hodgson, G. (2008). What is the essence of institutional economics?. In Hausman D. M. (ed.) *The philosophy of economics - An anthology*. New York, EE.UU., Cambridge University Press, 399-412.
- Hodgson, G. (Ed.) (2007). *The evolution of economic institutions – A critical reader*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Hoelscher, P. (2005). *The european adaptation of the US Community Foundation model*. Paris, Paper en First European Conference of the EMES and ISTR.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage publications.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 8.
- Holmes, S. & Kent, P. (1991). An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing Enterprises. *Journal of Small Business Finance*, 1(2), 141-54.
- Holmes, T. & Schmitz, J. (1990). A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. *Journal of Political Economy*, 98(2), 265-294.
- Honig, B., & Karlsson, T. (2004). Institutional forces and the written business plan. *Journal of management*, 30(1), 29-48.

- Hoover, E. M. (1948). *Location of economic activity*. McGraw-Hill Book Company, Inc., New York.
- Hornaday, R. W. (1992). Thinking about entrepreneurship: A fuzzy set approach. *Journal of small business management*, 30(4), 12.
- House, J. (1980). The Frontier zone: a conceptual problem for policy makers. *International Political Science Review*, 1(4), 456-477.
- Hoy, W. K., & Miskel, C. G. (1987). *Educational administration: Theory, research, and practice*. Random House Trade.
- Hoyt, C. R. (1996). *Legal compendium for community foundations* (pp. 216-224). Washington, DC: Council on Foundations.
- Huggins, R. (2003). Creating a UK competitiveness index: regional and local benchmarking, *Regional Studies*, 37(1), 89-96.
- Huggins, R., Jones, M. & Upton, S. (2008). Universities as drivers of knowledge-based regional development: a triple helix analysis of Wales. *Int. J. Innovation and Regional Development*, 1(1), 24-47.
- Huot, R. (2002). *Métodos quantitativos para as ciências humanas*. Bobadela: Instituto Piaget.
- INE, *Anuário Estatístico da Região Alentejo* (2016). Instituto Nacional de Estatística, I.P., Lisboa, ISSN 0871-911-X, ISBN 978-989-25-0416-2
- Irwin, D. (2011). *Trade policy disaster: Lessons from the 1930s*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Isard, W. (1948). Some locational factors in the iron and steel industry since the early nineteenth century. *Journal of Political Economy*, 56(3), 203-217.
- Isard, W. (1951). Distance inputs and the space economy: the conceptional framework. *Quarterly Journal of Economics*, 65, 188-198.
- Isard, W. (1956). Regional science, the concept of region, and regional structure. *Papers in Regional Science*, 2(1), 13-26.
- Isidro, A. I. S. C. (2013). *Políticas de cooperação territorial: O Centro de Estudos Ibéricos e a cooperação transfronteiriça na Raia Central Ibérica* (Doctoral dissertation, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas).
- Jacinto, J. L. D. M. M. (2002). *O trabalho e as relações internacionais: a função do Direito Internacional do trabalho*.
- Jacinto, R. (1995). As Regiões Portuguesas de Fronteira: Perspectivas de Desenvolvimento e de Cooperação Transfronteiriça. *Cadernos de Geografia*, 14, F.L.U.C., Coimbra: Universidade de Coimbra, 37-54.

- Jacinto, R. (2005). *Entre margens e fronteiras – para uma geografia das ausências e das identidades raianas*. Guarda: Campo das Letras, Centro de Estudos Ibéricos.
- Jackson, J., Klich, J., & Poznanska, K. (1999). Firm creation and economic transitions. *Journal of Business Venturing*, 14(5-6), 427-450.
- Jaffe, A., Manuel, T. & Rebeca, H. (1993). Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 577–598.
- Jain, N. (2001). Monitoring costs and trade credit. *Quarterly Journal of Economics and Finance*, 41(1), 89–110.
- Janeco, B. R. M. (2015). *Impactos territoriais de processos de cooperação transfronteiriça: caso de estudo: Elvas e Badajoz* (Doctoral dissertation).
- Jayawarna, D., Jones, O., & Macpherson, A. (2011). New business creation and regional development: Enhancing resource acquisition in areas of social deprivation. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(9-10), 735-761.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1979). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. In *Economics social institutions* (pp. 163-231). Springer, Dordrecht.
- Jha, R., & Murthy, K. B. (2003). An inverse global environmental Kuznets curve. *Journal of Comparative Economics*, 3(2), 352-368.
- Jha, R., & Murthy, K. V. (2003). A critique of the environmental sustainability index. *Australian National University Division of Economics Working Paper*.
- Jimenez Turon, S. (2012). O papel aguenta tudo. In Alcida Rita Ramos (org.), *Constituições nacionais e povos indígenas*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 20-24.
- Jiménez, M. (2012). Fronteras deslocalizadas. *ECOS*, (18).
- Johannisson, B. & Dahlstrand, A. L. (2009). Bridging the Functional and Territorial Rationales: Proposing an Integrating Framework for Regional Dynamics. *European Planning Studies*, 17(8), 1117-1133.
- Johannisson, B. (1998). Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns. *Entrepreneurship and Regional Development*, 10(4), 297-312.
- Johannisson, J. A. (1991). University training for entrepreneurship: Wedish approaches. *Entrepreneurship and Regional Development*, 3(1), 67-82.
- Johansson, A. W. (2009). Regional development by means of broadened entrepreneurship. *European Planning Studies*, 17(8), 1205-1222.
- Jones, C. (1995). R&D-Based Models of Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 103, 759-784.

- Jones, K. A. (2015). *Reconstructing the World Trade Organization for the 21st century: an institutional approach*. USA: Oxford University Press.
- Jordan, J., Lowe, J. & Taylor, P. (1998). Strategic and Financial Policy in U.K. SmallFirms, *Journal of Business Finance and Accounting*, 25(1), 1-27.
- Jorge, S. M. (1997). *Determinantes da estrutura de capitais: um caso português* (Doctoral dissertation, Tese de Dissertação de Mestrado, Universidade do Minho).
- Junior, F. (2012). *A Estrutura do Capital das PME's e das Grandes Empresas: Uma análise comparativa*. Coimbra: Dissertação de Mestrado em Gestão, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Universidade de Coimbra.
- Kahn, R. (1993). Facteurs de localisation, compétitivité et collectivités territoriales. Collectivités locales et économie mondiale. *Revue d'économie régionale et urbaine*, (2), 309-326.
- Kalantaridis, C. & Bika, Z. (2011). Entrepreneurial origin and the configuration of innovation in rural areas: the case of Cumbria, North West England. *Environment and Planning A*, 43(4), 866-884.
- Kaldor, N. (1981). The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth Le rôle des revenus croissants, du progrès technique et des effets cumulatifs dans la théorie du commerce international et de la croissance économique. *Economie Appliquée: Archives de l'ISMEA*, 34(4), 593-617.
- Kanter, R. M., North, J., Bernstein, A. P. & Williamson, A. (1990). Engines of progress: Designing and running entrepreneurial vehicles in established companies. *Journal of Business Venturing*, 5(6), 415-430.
- Karlsson, C., Friis, C., & Paulsson, T. (2004). *Relating entrepreneurship to economic growth. The Emerging Digital Economy: Entrepreneurship Clusters and Policy*. Springer-Verlag, Berlin.
- Karlsson, C., Johansson, B., & Stough, R. (Eds.). (2010). *Innovation, agglomeration and regional competition*. Edward Elgar Publishing.
- Kastenholz, E., Eusébio, M. C., Gomes, M. C, Carneiro, M. J., Batista, P., & Valentes, S. O Rural Plural: Olhar o presente imaginar o futuro, pp. 133-146. Castro verde: Editora 100 Luz.
- Katz, J. (1984). Domestic technological innovations and dynamic comparative advantage. *Journal of Development Economics*, Vol. 16, pp. 13–37.
- Kauffman, C., & Coutu, D. (2009). The realities of executive coaching. *Harvard Business Review*, 87(1), 6-7.
- Kaye, K. (1996). When the family business is a sickness. *Family Business Review*, 9(4), 347-68.

- Keller, W. & Yeaple, S. (2013). The Gravity of Knowledge. *American Economic Review*, 103(4), 1414-1444.
- Keller, W. (2002). Geographic localization of international technology diffusion. *American Economic Review*, 92(1), 120-142.
- Keller, W. (2010). International Trade, Foreign Direct Investment, and Technology Spillovers. In: Arrow K, Intriligator M (eds) *Handbooks in Economics* (Vol. 2, pp. 793-829). Oxford, UK: Elsevier Press.
- Kelley, D. J., Singer, S., & Herrington, M. (2012). *Global entrepreneurship monitor 2011 global report*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.
- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2016). Global Entrepreneurship Monitor, 2015/16, *Global Reports*. <https://www.gemconsortium.org/report/49480>.
- Kelley, D.J., Brush, C.G., Greene, P.G. & Litovsky, Y. (2011). Global Entrepreneurship Monitor; 2010 Women's Report. Babson Park, MA, US: Babson College, UK: Global Entrepreneurship Research Association.
- Kent, C. A. (Ed.). (1984). *Environment for Entrepreneurship: Lectures*. Free Press.
- Kent, C. A., Sexton, D. L., & Vesper, K. H. (1982). Encyclopedia of entrepreneurship. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.
- Kester, W. C. (1986). Capital and ownership structure: A comparison of United States and Japanese manufacturing corporations. *Financial management*, 5-16.
- Kibler, E. (2013). Formation of entrepreneurial intentions in a regional context. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3-4), 293-323.
- Kim, E. H. (1978). A mean-variance theory of optimal capital structure and corporate debt capacity. *The journal of Finance*, 33(1), 45-63.
- Kim, W. S., & Sorensen, E. H. (1986). Evidence on the impact of the agency costs of debt on corporate debt policy. *Journal of Financial and quantitative analysis*, 21(2), 131-144.
- Kirat, T., & Lung, Y. (1999). Innovation and proximity: territories as loci of collective learning processes. *European urban and regional studies*, 6(1), 27-38.
- Kirchhoff, B. A. (1994). *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- Kirchhoff, B. A. (1995). *Twenty years of job creation research: what have we learned?*. Small Business Foundation of America.
- Kirchhoff, B. A., & Phillips, B. D. (1988). The effect of firm formation and growth on job creation in the United States. *Journal of Business Venturing*, 3(4), 261-272.

- Kirchhoff, B. A., & Phillips, B. D. (1992). Research applications of the small business data base of the US small business administration. *The state of the art of entrepreneurship*, 243-267.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Kisfalvi, V. (2002). The entrepreneur's character, life issues, and strategy making: A field study. *Journal of Business Venturing*, 17(5), 489-518.
- Kline, S. & Rosenberg, N. (1986). An overview of innovation. In Landau, R. & Rosenberg, N.(eds) *The positive sum strategy: harnessing technology for economic growth* (275–304). Washington, DC: National Academy Press.
- Knight, F. H. (1921). Cost of production and price over long and short periods. *Journal of Political Economy*, 29(4), 304-335.
- Korawjczyk, R., Lucas, D., & McDonald, R. (1990). *Assymetric Informatio*. Corporate Finance and Investments: University of Chicago Press.
- Koskinen, K. U., & Vanharanta, H. (2002). The role of tacit knowledge in innovation processes of small technology companies. *International journal of production economics*, 80(1), 57-64.
- Koveos, P., & Randhawa, D. (2004). Financial services for the poor: assessing microfinance institutions. *Managerial Finance*, 30(9), 70-95.
- Krasker, W. S. (1986). Stock price movements in response to stock issues under asymmetric information. *The journal of Finance*, 41(1), 93-105.
- Kraus, A., & Litzenberger, R. H. (1973). A state-preference model of optimal financial leverage. *The journal of finance*, 28(4), 911-922.
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Krueger, N. & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91–104.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21.
- Krugman P (1991). *Geography and trade*. Cambridge Mass: MIT Press.
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2009). *International Economics. Theory and Policy*(8^a Edic.) New York: HarperCollins College Publishers.
- Krugman, P. (1990). *Rethinking. International Trade*. Cambridge MA: MIT Press.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.

- Krugman, P. (1995). Development, geography, and economic theory. Cambridge, MA, USA: Massachusetts Institute of Technology.
- Krugman, P. (1996). Making Sense of the Competitiveness Debate. *International Competitiveness. Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 17 - 25.
- Krugman, P. (2009). Increasing returns in a comparative advantage world. *Comparative Advantage, Growth, and the gains from Trade and Globalization*, 16.
- Kuznets, S. (1940). Schumpeter's business cycles. *The American Economic Review*, 30(2), 257-271.
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth*. Yale University Press, New Haven, CT.
- La Rocca, M., La Rocca, T., & Cariola, A. (2010). The influence of local institutional differences on the capital structure of SMEs: Evidence from Italy. *International small business journal*, 28(3), 234-257.
- Lacoste, Y. (1993). *Dictionnaire de Géographie*. Paris: Flammarion.
- Lagendijk, A. (2000). Learning in non-core regions: towards' intelligent clusters' addressing business and regional needs. *Boekema, F.; Morgan, K.; Bakkers, S.(ed.), Learning regions, theory, policy and practice*, 165-191.
- Lagendijk, A. (2007). The accident of the region: a strategic relational perspective on the construction of the region's significance. *Regional Studies*, 41(9), 1193-1208.
- Lagendijk, A., & Oinas, P. (2005). *Proximity, distance and diversity: issues on economic interaction and local development*. Aldershot: Ashgate.
- Lagendijk, A., & Oinas, P. (2005). Proximity, external relations, and local economic development. *Proximity, distance and diversity, issues on economic interaction and local development*, 3-22.
- Lajugie, J., Delfaut, P., & Lacour, C. (1979). *Espace Regional et Amenagement du Territoire*. Paris: Dalloz.
- Lall, S. (1992). Technological capabilities and industrialization. *World development*, 20(2), 165-186.
- Lamont, M. (2012). Toward a comparative sociology of valuation and evaluation. *Annual review of sociology*, 38, 201-221.
- Landsheere, V. (1994). *Educação e Formação*. Porto: Edições Asa.
- Landström, H. (2008). Entrepreneurship research. *Journal of Intellectual Capital*, 9(2), 301-322.
- Landström, H., & Winborg, J. (1995). Small business managers' attitudes towards and use of financial sources. *Frontiers of entrepreneurship research*, 1(1), 172-186.

- Lange, E. (2011, June). A Cooperação Transfronteiriça Institucional na Região Norte de Portugal—Sobreposição ou Complementaridade?. In *atas do 17. Congresso da APDR-Gestão de Bens Comuns e Desenvolvimento Regional Sustentável* (pp. 1575-1590).
- Lange, E. (2012). European Grouping of Territorial Co-operation—a ‘breath of fresh air’?. *Regional Insights*, 3(1), 12-14.
- Lange, E., & Nunes, F. (2013). Coopetição transfronteiriça Galiza-Norte de Portugal: da cooperação institucional à competição empresarial. In *actas do IX Congresso da Geografia Portuguesa* (pp. 688-692). Évora, Universidade de Évora: APG - Associação Portuguesa de Geógrafos.
- Larrinaga, O. V., & Rodríguez, J. L. (2007). El estudio de casos como metodología de investigación científica en economía de la empresa y dirección estratégica. In *Empresa global y mercados locales: XXI Congreso Anual AEDEM, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, 6, 7 y 8 de junio de 2007* (p. 34). Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC.
- Laukkanen, M. (2000). Exploring alternative approaches in high-level entrepreneurship education: creating micromechanisms for endogenous regional growth. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(1), 25-47.
- Lautensach, H. (1948). *Bibliografia Geográfica de Portugal*. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos, p. 256.
- Lautensach, H. (2012). E a Geografia da Península Ibérica. *Finisterra*, 1(1).
- Le Breton–Miller, I., & Miller, D. (2006). Why do some family businesses out-compete? Governance, long-term orientations, and sustainable capability. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(6), 731-746.
- Leborgne, D., & Lipietz, A. (1994). Flexibilidade ofensiva, flexibilidade defensiva: Duas estratégias sociais na produção dos novos espaços económicos. *As regiões ganhadoras. Oeiras: Celta*.
- LeCornu, M. R., McMahon, R. G., Forsaith, D. M., & Stanger, A. M. (1996). The small enterprise financial objective function. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 1.
- Ledo, A. P. (2004). *Nuevas realidades territoriales para el siglo XXI: desarrollo local, identidad territorial y ciudad difusa* (Vol. 10). Síntesis.
- Lee, S. Y., Florida, R., & Acs, Z. (2004). Creativity and entrepreneurship: A regional analysis of new firm formation. *Regional studies*, 38(8), 879-891.
- Lefebvre, L. (1991). ¿ Qué permanece aún de la teoría del desarrollo?. *Desarrollo económico*, 251-263.

- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 58(2), 72-83.
- Leitão, J., Ferreira, J. & Azevedo, S. (2008). *Dimensões Competitivas de Portugal: Contributos dos Territórios, Sectores, Empresas e Logística*, Centro.Atlântico. ISBN: 978-989-615-057-0.
- Leite, E. (2012). *O Fenômeno do empreendedorismo*. São Paulo: Saraiva.
- Leland, E. & Pyle, D. (1977). Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 32(2), 371-387.
- Leone, R. A., & Struyk, R. (1976). The incubator hypothesis: evidence from five SMSAs. *Urban Studies*, 13(3), 325-331.
- Leontief, W. (1953). Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined. *Proceedings of the American philosophical Society*, 97(4), 332-349.
- Lester, R. (2006). *Prospects for local innovation systems*. Department of Economics, National University of Ireland: Galway.
- Levie, J. (2005). Entrepreneurship for Engineering students at the University of Strathclyde. In P. Vilarinho (Ed), *Leading International Practices in Engineering Entrepreneurship Education*, (pp.74-88), Lisboa: COTEC.
- Levy, J. S. (2008). Case studies: Types, designs, and logics of inference. *Conflict management and peace science*, 25(1), 1-18.
- Lewis, G. J., & Maund, D. J. (1976). The urbanization of the countryside: a framework for analysis. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 58(1), 17-27.
- Lima, F. (2012). As dinâmicas territoriais no espaço de fronteira na fachada atlântica peninsular: a eurocidade Valença/Tuy. *Cadernos*, 4, 75-86.
- Lima, M. P. (1981). *O Inquérito Sociológico - Problemas de Metodologia* (2.^a ed.). Queluz de Baixo: Editorial Presença.
- Linders, G. J., HL Slangen, A., De Groot, H. L., & Beugelsdijk, S. (2005). Cultural and institutional determinants of bilateral trade flows. *Available at SSRN 775504*.
- Lipietz, A. (1977). *Le Capital et son Espace*. Paris: Maspero.
- Long, M. S., & Malitz, I. B. (1985). Investment patterns and financial leverage. In *Corporate capital structures in the United States* (pp. 325-352). University of Chicago Press.
- Longstaff, F. A. (2010). The subprime credit crisis and contagion in financial markets. *Journal of financial economics*, 97(3), 436-450.
- Lopes, A.S. (1984). *Desenvolvimento Regional: Problemática, Teoria, Modelos* (2^a Edic.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

- Lopes, R. (1998). *Dinâmicas de Competitividade Territorial: Portugal por Referência*. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e Empresa, Lisboa.
- Lopes, R. (2001). *Competitividade, inovação e territórios*. Oeiras: Celta Ed.
- Lopes, R. (2010). *Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Lopez-Gracia, J., & Aybar-Arias, C. (2000). An empirical approach to the financial behaviour of small and medium sized companies. *Small Business Economics*, 14(1), 55-63.
- Lösch, A. (1938). The nature of economic regions. *Southern Economic Journal*, 71-78.
- Lösch, A. (1940). The Economics of Location. translated in 1954 by WH Woglam and WF Stolper. *Yale University, New Haven, CT*.
- Love, I., Preve L. e Sarria-Allende, V. (2007). Trade credit and bank credit: Evidence from recent financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 83(2), 453-469.
- Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past research and future challenges. *Journal of management*, 14(2), 139-161.
- Lozano, J. C. (2014). *Modelo Integrador del Intraemprendimiento social desde la Universidad: El caso de las Fundaciones Universidad-Sociedad. Un estudio de casos* (Tesis Doctoral não publicada). Universidad de Cantabria y Tecnológico de Monterrey.
- Lozano, J. C., Lozano, L., Hernández, R., Díaz, J.C. & Fernández, A. (2015). Intraemprendimiento social universitario. Estudio de casos. *Investigación Multidisciplinaria*, 9(3), 21-43.
- Lucas Jr., R. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508-523.
- Lucas Jr., R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- Lumenga-Neso, O., Olarreaga, A. & Schiff, M. (2005). On indirect trade-related R&D spillovers. *European Economic Review*, 49, 1785–1797.
- Lumpkin, G. T. (1998, August). Do new entrant firms have an entrepreneurial orientation. In *Academy of Management annual meeting, San Diego, CA*.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of business venturing*, 16(5), 429-451.

- Lumpkin, G. T., Martin, W. L., & Sloat, C. B. (2005). The role of entrepreneurial orientation Entrepreneurial Orientation in the performance of family firms in dynamic and hostile environment. In *Babson College Entrepreneurship Research Conference, Glasgow, Scotland. by UNIVERSITY OF NEW ENGLAND on* (Vol. 2, No. 27, p. 18).
- Lundén, T. (2004). *On the boundary, about humans at the end of territory*. södertörns Högskola, Huddinge.
- Lundström, A., & Stevenson, L. (2001). Entrepreneurship policy for the future. Suécia: Swedish Foundation for Small Business Research (Forum för småföretagsforskning).
- Lundström, A., & Stevenson, L. (2002). On the Road to Entrepreneurship Policy. Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Lundström, A., & Stevenson, L. A. (2005). Entrepreneurship policy—Definitions, foundations and framework. *Entrepreneurship policy: Theory and practice*, 41-116.
- Lundvall, B. (1993). Explaining interfirm cooperation and innovation. Limits of the transaction-cost approach. In Grabher, G. (Ed) *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*(pp.52-64), London, Routledge.
- Lundvall, B. (ed.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Londres: Pinter Publishers.
- Lüthje, C., & Franke, N. (2003). The ‘making’ of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&d Management*, 33(2), 135-147.
- Lyon, D., Lumpkin, G. & Dess, G. (2000). Enhancing entrepreneurial orientation research: operationalizing and measuring a key strategic decision-making process. *Journal of Management*, 26(5), 1055-1085.
- MacCallum, J. (1995). National borders matter: Canada-U.S. regional trade patterns. *The American Economic Review*, 85(3), 615-623.
- Macedo, M. & Mitidieri, T. (2006). Aspectos psicológicos determinantes do comportamento empreendedor. *Revista Intersaberes*, 1(2), 272-299.
- Macías, J. I. S., Rodríguez, F., Fernandes, G. P., Natário, M. M., & Braga, A. M. (2014). Plano Transfronteiriço de Apoio ao Empreendedorismo na bin/sal. *O Empreendedorismo na BIN/SAL (PITAE BIN-SAL)*. Salamanca: Diputación de Salamanca. Organismo Autónomo de Empleo Y Desarrollo Rural, 503.
- Macpherson, A., & Holt, R. (2007). Knowledge, learning and small firm growth: a systematic review of the evidence. *Research policy*, 36(2), 172-192.
- Maillat, D (1995). Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(2), 157-165.

- Maillat, D. (1991). La relation des entreprises innovatrices avec leur milieu. Maillat, D. & Perrin, J.C. (eds.) *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchatel, Suiza: Editions de la division economique et sociale, Universite de Neuchatel.
- Maillat, D. (1995). Milieux innovateurs et nouvelles générations de politiques regionaux. In Ferrão, J. (coord), *Políticas de inovação e desenvolvimento regional e local* (pp.13-30). Lisboa: ICS.
- Maillat, D., Crevoisier, O., & Lecoq, B. (1993). Réseaux d'innovation et dynamique territoriale: Le cas de l'arc Jurassien. *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel, GREMI-EDES.
- Maillat, D., Quevit, M. & Senn, L. (1993). Reseaux d'innovation et milieux innovateurs. En Maillat, D. Quevit, M. & Senn, L (eds.) *Reseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le developpement regional*. Neuchatel, Suiza: Editions de la division economique et sociale, Universite de Neuchatel.
- Maksimovic, V. (1986). Optimal Capital Structure in Repeated Oligopolies. *Journal of Economics*, 19(3), 389-407.
- Malecki, E. (1991). *Technology and Economic Development: The Dynamics of Local, Regional and National Change*. Longam: Essex.
- Malecki, E. (2009). Geographical environments for entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 7(2), 175-190.
- Malecki, E. J. (1987). The R&D location decision of the firm and “creative” regions—a survey. *Technovation*, 6(3), 205-222.
- Malecki, E. J. (1993). Entrepreneurship in regional and local development. *International regional science review*, 16(1-2), 119-153.
- Malecki, E. J. (1993). Entrepreneurship in regional and local development. *International regional science review*, 16 (1-2), 119-153.
- Malecki, E. J. (1997a). Entrepreneurs, networks, and economic development: A review of recent research. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 3, 57-118.
- Malecki, E. J. (2002). Creating and sustaining competitiveness: local knowledge and economic geography. In *Knowledge, space, economy* (pp. 112-128). Routledge.
- Malecki, E. J., & Nijkamp, P. (1988). Technology and regional development: Some thoughts on policy. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 6(4), 383-399.
- Malhotra, N. K. (1996). The impact of the academy of marketing science on marketing scholarship: An analysis of the research published in JAMS. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24(4), 291.

- Marchueta, M. (2002). *O Conceito de Fronteira na Época da Mundialização*. Lisboa, Instituto da Defesa Nacional: Edições Cosmos.
- Marconi, M. D. A., & Lakatos, E. M. (2005). Técnicas de Pesquisa—Planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados 2ª Edição, Atlas Editora, São Paulo, 1990. 88-89 pp. *Popi—programa de orientação profissional intensivo: outra forma de fazer orientação profissional*. São Paulo: Vetor.
- Markusen, A. (2000). Should we welcome a transnational defense industry?. *The place of the defense industry in national systems of innovation*, 24.
- Marsh, P. (1982). The Choice between Equity and Debt: An Empirical Study. *Journal of Finance*, 37(1), 121-143.
- Marshall, A. (1890). Principles of Economics, 8th edn (1920). London, Mcmillan.
- Marshall, A. (1920). Principles of Economics, 8th edition. Macmillan and Co., Ltd., London. ISBN 2722732742.
- Martin, J. (2011). A Case Study Approach to Investigating Local development Initiatives in Rural Small Towns in Victoria. In Robert Stimson, Roger Stough e Peter Nijkamp (coord.), *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical Investigation* (pp. 268-286). Cheltenham (RU): Edward Elgar.
- Martin, M. A. G., Picazo, M. T. M. & Navarro, J. L. A. (2010). Entrepreneurship, income distribution and economic growth. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2), 131-141.
- Martin, R., & Tyler, P. (2003, April). Regional competitiveness: An elusive concept. In *Regional Studies Conference, University of Pisa, Italy*.
- Martín-Barbero, J. (2008). Dos meios às mediações: comunicação, cultura e hegemonia. In *Dos meios às mediações: comunicação, cultura e hegemonia* (pp. 356-356).
- Martín-Cabello, A. (2013). Sobre los orígenes del proceso de globalización. *Methao dos. revista de ciencias sociales*, 1(1), 7-20.
- Martins, C. (2008). Contextualização Teórica do Processo de Integração dos Mercados Ibéricos no Contexto da União Europeia. Pires, I. M. (ed.), *A Integração dos Mercados Ibéricos: Um processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?* (pp. 9-39). Lisboa: Centro de Estudos Geográficos, Universidade de Lisboa.
- Martins, I. D. C. Q. S. (2016). *A relação entre a personalidade proactiva e a orientação intraempreendedora: o papel moderador dos fatores internos organizacionais* (Doctoral dissertation).
- Martins, S. P. (2006). *Indicadores para medir o empreendedorismo em regiões Europeia* (Doctoral dissertation, Dissertação de Mestrado em Gestão da Ciência Tecnologia e

Inovação. Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial Universidade de Aveiro).

- Marx, K. (2003). O trabalho alienado, primeiro manuscrito. *Manuscritos econômicos e filosóficos*, 110-122.
- Maskell, P., & Malmberg, A. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge journal of economics*, 23(2), 167-185.
- Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship. *Final Report to OECD*, Paris, 30(1), 77-102.
- Mateus, A. (2007). Knowledge, innovation, competitiveness: the portuguese regions. *Regional Studies Association International Conference "Regions in Focus"*, Lisboa.
- Mateus, A. (coord. 2005a). *Competitividade Territorial e a Coesão Económica e Social, Volume 1 – As grandes questões conceptuais e metodológicas*. Autoria: Consórcio liderado pela Augusto Mateus e Associados e que integra CIRIUS, GeoIdeia e CEPREDE. Coordenação global: Augusto Mateus Coordenação executiva: Gonçalo Caetano e Paulo Madruga.
- Mateus, A. (coord. 2005b). *Competitividade Territorial e a Coesão Económica e Social, Volume 2 – Competitividade, coesão e convergência: a óptica global da economia portuguesa*. e que integra CIRIUS, GeoIdeia e CEPREDE. Coordenação global: Augusto Mateus Coordenação executiva: Gonçalo Caetano e Paulo Madruga.
- Mateus, A. (coord. 2008), *Estudo do plano de ordenamento dos parques empresariais do Norte Alentejano e da Extremadura*. Autoria: Consórcio liderado pela Augusto Mateus e Associados. Lisboa, Kattygraf – Artes gráficas e publicidade, Lda. ISBN: 978-989-95950-1-9.
- Mateus, A., Madruga, P. & Rodrigues, D. (2000). Pirâmide de competitividade regional das regiões portuguesas. *Estudos Regionais*, Lisboa, 2º semestre.
- Mateut, S. & Mizen, P. (2002). Trade credit and bank lending: an investigation into the determinants of UK manufacturing firm's access to trade credit. *Working paper n. 2003/3, Mimeograph, Experian Centre for Economic Modeling, University of Nottingham*.
- Matias, M. (1999). *Relação entre Estratégia Empresarial e Estrutura de Capital (Forma de Financiamento) nas Empresas Portuguesas*. Tese de Dissertação de Mestrado, ISCTE.
- Maxwell, N. (1998). The comprehensibility of the universe: A new conception of science.
- McCallum, J. (1995). National borders matter: Canada-US regional trade patterns. *The American Economic Review*, Vol. 85, Nº 3, pp. 615-623.
- McClelland, D. C. (1967). *Achieving society*, Vol. 92051. Simon and Schuster.

- McClelland, D. C. (1976). *The achieving Society*. Nova Iorque: Irvington Publishers.
- McClelland, E., & Swail, J. (2005). Following the pathway of female entrepreneurs: A six-country investigation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(2), 84–107.
- McDonald, S., Gan, B. C., Fraser, S., Oke, A., & Anderson, A. R. (2014). Towards a Multiple Perspective View of Entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*.
- Mcdonald, S., Gan, B.C., Fraser, S.S., Oke, A. & Anderson, A.R. (2015). A review of research methods in entrepreneurship 1985-2013. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(3), 291-315.
- McGrath, R. G., MacMillan, I. C., Yang, E. A. Y., & Tsai, W. (1992). Does culture endure, or is it malleable? Issues for entrepreneurial economic development. *Journal of business venturing*, 7(6), 441-458.
- McMahon, R. G., & Stanger, A. M. (1995). Understanding the small enterprise financial objective function. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(4), 21-39.
- McMahon, R., Holmes, S., Hutchinson, P. & Forsaith, M. (1993). *Small Enterprise Financial Management. Theory and Practice*. Australia, Harcourt Brace & Company.
- Medeiros, E. (2005). *A Coesão Territorial nas NUTS III de Fronteira de Portugal Continental. A Iniciativa Interreg III-A e o Desenvolvimento Regional. O caso da NUT III do Alentejo Central*. Faculdade de Letras, Tese de Mestrado, Universidade de Lisboa: Lisboa.
- Medeiros, E. (2007). A cooperação transfronteiriça: Processos e modelos. In *actas da conferência: Festa da Geografia, Mirandela*.
- Medeiros, E. (2009). O processo de cooperação transfronteiriça na UE—os casos de estudo do INTERREG—A nas regiões de fronteira: Portugal—Espanha e Suécia—Noruega. *Centro de Estudos Geográficos, NEST, Lisbon*.
- Medeiros, E. (2010). *A Cooperação Transfronteiriça Portugal-Espanha e SuéciaNoruega - Efeito Barreira e Impactes Territoriais do INTERREGA*. Tese de Doutoramento. Lisboa, IGOT, p.53.
- Medeiros, E. (2011). Efeito Barreira e Cooperação Transfronteiriçana Raia Ibérica. *Impactos Territoriais do INTERREG-A*. Centro de Estudos Geográficos: Lisboa.
- Medeiros, E. D. U. A. R. D. O. (2016). Territorial impact assessment and public policies: The case of Portugal and the EU. *Public Policy Port. J*, 1, 51-61.
- Mela, A., Belloni, M. & Davico, L. (2001). *A Sociologia do Ambiente*. Lisboa: Ed. Estampa.

- Meltzer, A. (1960). Mercantile Credit, Monetary Policy, and Size of Firms. *The Review of Economics and Statistics*, 42(4), 429-437.
- Menger, C. (1950). *Principles of Economics* [1871].
- Mian, L. & Smith W. (1992). Receivable Management Policy: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 47(1), 169-200.
- Michaelas, N., Chittenden, F., & Poutziouris, P. (1999). Financial policy and capital structure choice in UK SMEs: Empirical evidence from company panel data *Small business economics*, 12(2), 113-130.
- Michelacci, C. (2003). Low returns in R&D due to the lack of entrepreneurial skills. *Economic Journal*, 113(484), 207-225.
- Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Coleman Jr, H. J. (1978). Organizational strategy, structure, and process. *Academy of management review*, 3(3), 546-562.
- Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Coleman Jr, H. J. (1978). Organizational strategy, structure, and process. *Academy of management review*, .3(3), 546-562.
- Miller, D. & Le Breton-Miller, I. (2005). *Managing for the long run: Lessons in competitive advantage from great family businesses*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management science*, 29(7), 770-791.
- Miller, M. (1977). Debt and Taxes. *Journal of Financial Economics*, 6, 333-364.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. New York, Columbia University Press.
- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: The role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Bussiness Economics*, 28(2/3), 223-238.
- Minniti, M., & Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries & quest. *European Journal of Development Research*, 22(3), 277-293.
- Minniti, M., Arenius, P., & Langowitz, N. (2005). *GEM 2004 on women and entrepreneurship*. Babson Park, MA, USA: Babson College and London Business School.
- Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. 2005 executive reporte*. London: London School Business. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

- Minton, B. & Wruck, K. (2001). *Financial Conservatism: Evidence on Capital Structure From Low Leverage Firms*. National Bureau of Economic Research, Summer Institute.
- Mira, A. R. (2012). La enseñanza de la lengua española en Portugal. *Tejuelo*, 14, 86-108.
- Modigliani, F. & Miller, M. (1958). The Cost of Capital Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 48(3), 291-297.
- Modigliani, F. & Miller, M. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital. A Correction. *American Economic Review*, 53(3), 433-443.
- Moilanen, T., & Rainisto, S. K. (2009). *How to brand nations, cities and destinations*. London: Palgrave Macmillan UK.
- Molina, F. (2016). *Teoria do crescimento econômico: o papel da inovação na convergência entre países*. Universidade de Brasília, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade.
- Mollen, H. (1996). *Creation, transfer and application of knowledge through the higher education system, Goals and purposes of higher education in the 21st century*. London and Bristol, Jessica Kingsley Publishers.
- Monitor, G. E. (2014). *Informe GEM España 2014*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Moreira, A. (1999). *Estudos da Conjuntura Internacional*. Lisboa, Publicações Dom Quixote.
- Moreira, C. (1994). *Planeamento e estratégias da investigação social*. Lisboa: Universidade técnica de Lisboa.
- Moreno, A. M., & Casillas, J. C. (2008). Entrepreneurial orientation and growth of SMEs: A causal model. *Entrepreneurship theory and practice*, 32(3), 507-528.
- Morgan K (2004). The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems. *Journal of Economic Geography*, 4, 3-21
- Morris, H. (1998). *Entrepreneurial Intensity – Sustainable Advantages for individuals, Organizations and Societies*. Quorum Books: New York.
- Morris, M. H. (1998). *Entrepreneurial intensity: Sustainable advantages for individuals, organizations, and societies*. Westport, CT: Quorum Books
- Morse, S. (2003). Greening the United Nations' human development index?. *Sustainable Development*, 11(4), 183-198.
- Morse, S., McNamara, N., & Acholo, M. (2004). Soils, souls and agricultural sustainability: the need for connection. *International journal of sustainable development*, 7(4), 410-432.

- Mourato, D. (2011). *AS TECNOLOGIAS SOLIDÁRIAS: DO INVESTIMENTO NO CONHECIMENTO AO DESENVOLVIMENTO PESSOAL*. Tese de doutoramento, Universidade de Lisboa, Instituto de Educação.
- Moutinho, R., Au-Yong-Oliveira, M., Coelho, A., & Manso, J. P. (2016). Determinants of knowledge-based entrepreneurship: an exploratory approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(1), 171-197.
- Mueller, P. (2005). Entrepreneurship in the Region: Breeding Ground for Nascent Entrepreneurs? *Working Paper 05/2005, Faculty of Economics and Business Administration*, Technical University Freiberg.
- Mueller, S. P. M. (2006). A comunicação científica e o movimento de acesso livre ao conhecimento. *Ciência da Informação*, 35(2), 27-38.
- Müller, S. (2016). A progress review of entrepreneurship and regional development: What are the remaining gaps?. *European Planning Studies*, 24(6), 1133-1158.
- Mukherjee, S. & Chakraborty, D. (2010). Is there any relationship between environment, human development, political and governance regimes? evidences from a cross-country analysis. *SSRN Working Paper Series*.
- Mulet, J. (2011). Un diagnóstico del estado de la innovación en España. *Papeles de Economía Española*, 27, pp. 2-12.
- Myant, M. (2003). EU accession and Czech regional differences. Pisa, *comunicação apresentada à Conferência da RSA Reinventing regions in the Global Economy*, 11 – 15 April 2003.
- Myers, S. & Majluf, N. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have More Information Than Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13, 187-221.
- Myers, S. (1977). Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2) 147-175.
- Myers, S. (1984). The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*, 39(3), 575-592.
- Myrdal, G. (1957). Rich lands and poor lands. *The Canadian Journal of Regional Science*, 10, 281-99.
- Myrdal, G. (1972). The place of values in social policy. *Journal of Social Policy*, 1(1), 1-14.
- Naia, A. M. P. (2009). *Importância da formação inicial no empreendedorismo: estudo do percurso empreendedor de licenciados da FMH* (Doctoral dissertation).
- Natário, M. M., Couto, J. P. A., & Almeida, C. F. R. (2012). The triple helix model and dynamics of innovation: A case study. *Journal of Knowledge-based Innovation in China*, 4(1), 36-54.

- Natário, M., & Neto, P. (2006). Os Processos Territoriais de Inovação: A abordagem dos Sistemas de Inovação e a Perspectiva Transfronteiriça. Estudos Regionais: *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, 12(2º quadrimestre), 5-28.
- Natário, M., Braga, A., & Fernandes, G. (2015). Entrepreneurship in Frontier Regions: Study of Four Municipalities from bin. *Revista de Estudios Regionales*, 104, 83-109.
- Natário, M., Braga, A., & Fernandes, G. (2018). Determinantes do desempenho empreendedor e inovador nas regiões transfronteiriças. *Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales*, 28(70), 39-54.
- Natário, M., Braga, A., & Rei, C. (2011). *A produção biológica e o Desenvolvimento das Regiões: o caso da Beira Interior Norte*.
- Naude, W., Gries, T., Wood, E., & Meintjies, A. (2008). Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country. *Entrepreneurship and regional development*, 20(2), 111-124.
- Naumes, W. & Naumes, M.J. (2006). *The art and craft of case writing*, 2nd Ed. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Nelson, R. R., & Sidney, G. (1982). Winter. 1982. *An evolutionary theory of economic change*, 929-964.
- Neves, A., Zorrinho, C., Laranja, M., & Grilo, R. (2007). Economia do conhecimento e a realidade portuguesa.
- Neves, F. S. (2000). *A globalização societal contemporânea eo espaço lusófono: mitideologias, realidades e potencialidades*.
- Neves, F.S. (2000). *A Globalização Societal Contemporânea e o Espaço Lusófono: Mitideologias. Realidades e Potencialidades*, 1ª Edição, Edições Universitárias Lusófonas, Lisboa, ISBN: 972-8296-56-8.
- Nicolas, F. M. & Vaz, M. T. N. (2000). *State of art in instruments for local development, SME's and VSE's*. Public report D1, contract n HPSE- 1999-00024.
- Nicolini, E., & Pinto, M. R. (2013). Strategic vision of a Euro-Mediterranean port city: A case study of Palermo. *Sustainability*, 5(9), 3941-3959.
- Nijkamp, P. (2003). Entrepreneurship in a modern network economy. *Regional Studies*, 37(4), 395-405.
- Nijkamp, P. (2013). Empreendedorismo num context espacial: retrospectiva e perspectiva. In: *Compêndio de Economa Regional* (pp.847-879). Cascais: Princípia.
- Nijkamp, P.& Batten, D. (1990). Barriers to communication and spatial interaction, in: *The annals of regional science. Boston, Bellingham*, 24(4), 233-236.

- Nijkamp, P., & Poot, J. (1998). Spatial perspectives on new theories of economic growth. *The annals of regional science*, 32(1), 7-37.
- Nijkamp, P., Rietveld, P., & Salomon, I. (1990). Barriers in spatial interactions and communications. *The Annals of Regional Science*, 24(4), 237-252.
- Nijkamp, P., Sahin, M., & Baycan-Levent, T. (2010). Migrant entrepreneurship and new urban economic opportunities: identification of critical success factors by means of qualitative pattern recognition analysis. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 101(4), 371-391.
- Nijkamp, P., Van den Bergh, C. J. M., & Soeteman, F. J. (1990). Regional sustainable development and natural resource use. *The World Bank Economic Review*, 4(suppl_1), 153-188.
- Nilsen, J. H. (2002). Trade credit and the bank lending channel. *Journal of Money, credit and Banking*, 226-253.
- Noe, T. H. (1988). Capital structure and signaling game equilibria. *The Review of Financial Studies*, 1(4), 331-355.
- Nola, R., & Sankey, H. (2014). *Theories of scientific method: an introduction*. Routledge.
- Nonaka, I. & Reinmoeller, P. (2000). Dynamic Business Systems for Knowledge Creation and Utilization. Despres, CH. Y Chauvel, D. (Eds.) *Knowledge horizons* (pp. 89-112). Woburn, MA, EE.UU.: Butterworth-Heinemann.
- Nonaka, I. (1998). The concept of “Ba”: building a foundation for Knowledge creation. California. *Management Review*, 40, (3), 25-28.
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company – how japanese companies create the dynamics of innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press. ISBN: 0-19-509269-4.
- Nordqvist, M., Habbershon, T. G., & Melin, L. (2008). Transgenerational entrepreneurship: Exploring entrepreneurial orientation in family firms. *Frontiers in European entrepreneurship research*, 93-116.
- Noronha, T. D., Cesário, M., & Fernandes, S. B. (2003). As novas fronteiras da política regional: o caso das zonas portuguesas desfavorecidas. *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, 2, 57-78.
- North, D. & Thomas, R. (1975). Comment. *Journal of Economic History*, 35, 18-19.
- North, D. (1977). Teoria da localização e crescimento econômico regional. Schwartzmann, J. (org.) *Economia regional e urbana: textos escolhidos*. Belo Horizonte: UFMG, pp. 333-343.
- North, D. (1984). *Estructura y cambio en la historia economica*. Madrid: Alianza.

- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. FCE, México.
- North, D. (1994). Economic performance through time. *American economic review*, 84(3), 359-368.
- North, D. (2005). Understanding the process of economic change. Princetown, NJ, EE.UU. Princetown University Press.
- North, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. Nueva York, W. W. Norton.
- North, D. C. (1986). The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142(2), 230-237.
- North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of theoretical politics*, 2(4), 355-367.
- North, D. C. (1996, June). Institutions, organizations and market competition. In *keynote address to the Sixth Conference of the International Joseph Schumpeter Society, Stockholm* (pp. 2-5).
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Nueno, P. (1994). *Emprendiendo. El arte de crear empresas y sus artistas*. Expansión Deusto. Bilbao.
- Nueno, P. (2005): *Emprendiendo hacia el 2010. Una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Bilbao: Deusto.
- Nunes, P. & Serrasqueiro, Z. (2007). Capital structure of portuguese service industries: a panel data analysis. *The Service Industries Journal*, 27(5), 549-562.
- Nunes, P. & Serrasqueiro, Z. (2010). Non-linear relationships between growth opportunities and debt: evidence from quoted portuguese companies. *Journal of Business Research*, 63(8), 870-878.
- Nussbaum, M. (1988). Nature, function, and capability: Aristotle on political distribution. Oxford Studies in ancient philosophy. Suppl.
- OCDE (1996). *La economía basada en el conocimiento*. Paris: OCDE/GD (96)102.
- OCDE (1998). *Fostering Entrepreneurship*. OCDE. Paris.
- OCDE (2003). *Entrepreneurship and Local Economic Development – Programme and Policy Recommendations*. OCDE. Paris.
- OCDE (2004a). *Entrepreneurship and local economic development*. Paris, OCDE.
- OCDE (2004b). *Global knowledge flows and economic development*. Paris, OCDE.

- OCDE (2009). *How regions grow: Trends and Analysis*. Paris, OCDE. ISBN 978-92-64-03945-2.
- OCDE (2015). *Indicators of Immigrant Integration 2015: Settling In*. Paris, OECD Publishing.
- Odlyzko, A. (2004). The evolution of price discrimination in transportation and its implications for the Internet. *Review of network economics*, 3(3), 323-346.
- Oinas, P., & Malecki, E. J. (1999). Spatial Innovation Systems. Em E. J. Malecki, & P. Oinas (eds.), In *Making Connections: Technological Learning and Regional Economic Change* (pp. 7-33), Aldershot: Ashgate.
- Oliveira, D. (2011). *de P. R. de. Administração estratégica na prática: a competitividade para administrar o futuro das empresas*. 7. ed. São Paulo: Atlas.
- Oliveira, L. (2009). A regionalização em Portugal. In Costa, José Silva e Nijkamp, Peter (coords.), *Compêndio de Economia Regional* (pp. 779-793). Coimbra: APDR.
- Oliveira, T. (2004). A interação entre as instituições de I&D e o sector produtivo. In Lança, I., Fátima, S. e Ferreira, M. (org.) (2004). *Portugal e a Sociedade do Conhecimento. Dinâmicas Mundais, Competitividade e Emprego*. Oeiras: Celta Ed.
- Oliveira, T. (2005). Tipologia das relações fronteiriças: elementos para o debate teórico-práticos. In *Território sem limites* (pp. 377-408). Campo Grande, editora da UFMS.
- Oort, F. van (2002). *Agglomeration, economic growth and innovation. Spatial analysis of growth and R&D externalities in the Netherlands*. Tinbergen Institute Research Series, Rotterdam.
- Ostroski, D. & Medeiros, N. (2003). Dos complexos agroindustriais à ascensão dos agriclusters. *XXIII Encontro Nacional de Engenharia de Produção. Ouro Preto, MG*.
- Overman, H. G., & Puga, D. (2002). Unemployment clusters across Europe's regions and countries. *Economic policy*, 17(34), 115-148.
- Padín, C. (2004). *El desarrollo endógeno local. estudio de la actividad turística como forma de aprovechamiento de los recursos: aplicación al caso del Baixo Miño*. Tese de doutoramento, Departamento de Economia Aplicada, Universidad de Vigo.
- Palacín-Sánchez, M. & di Pietro, F. (2016). The role of the regional financial sector in the capital structure of small and medium-sized enterprises (SMEs). *Regional Studies* 70(7), 1232-1247. DOI. 10.1080/00343404.2014.1000290.
- Palacín-Sánchez, M., Ramírez-Herrera, L. & di Pietro, F. (2013). Capital structure of SMEs in Spanish regions. *Small Business Economics*, 41(2), 403-519.
- Palepu, K. G. (1986). Predicting takeover targets: A methodological and empirical analysis. *Journal of accounting and economics*, 8(1), pp. 3-35.

- Paniccia, I. (2006). Cutting through the chaos: towards a new typology of industrial districts and clusters. In *Clusters and Regional Development* (pp. 108-132). Routledge.
- Parker, S.C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge University Press, London.
- Parreira, P., Alves, L., Mónico, L., Sampaio, J. & Paiva, T. (2018). *COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS NO ENSINO SUPERIOR POLITÉCNICO: MOTIVOS, INFLUÊNCIAS, SERVIÇOS DE APOIO E EDUCAÇÃO*. Guarda, Instituto Politécnico da Guarda.
- Parreira, P., Sampaio, J., Mónico, L., Paiva, T. & Alves, L. (2018). *ANÁLISE DAS REPRESENTAÇÕES SOCIAIS DO IMPACTO DA AQUISIÇÃO DE COMPETÊNCIAS EM EMPREENDEDORISMO NOS ESTUDANTES DO ENSINO SUPERIOR POLITÉCNICO*. Guarda, Instituto Politécnico da Guarda.
- Patel, R. & Davidson, B. (2003). *Forskningsmetodikens grunder. Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Studentlitteratur.
- Pavcnik, N. (2002). Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants. *Review of Economic Studies*, 69(1), 245–276.
- Payre, R. (2010). The importance of being connected. City networks and urban government: Lyon and Eurocities (1990–2005). *International Journal of Urban and Regional Research*, 34(2), 260-280.
- Pena Pires, R., Pereira, C., Azevedo, J., Vidigal, I., & Veiga, C. M. (2018). Emigração portuguesa: Perkmann, M. (2003). Cross-border regions in Europe: Significance and drivers of regional cross-border co-operation. *European Urban and regional studies*, 10(2), 153-171.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J.L., Ruiz, J., Cabello, C., Medina, R. & Hoyos, J. (2014). Global Entrepreneurship Monitor. *Informe GEM España 2013*. Editorial: Universidad de Cantabria.
- Pereira, M., Ferreira, J., & Figueiredo, I. (2007). Guião Promoção do Empreendedorismo na Escola. *Lisboa: Editorial do Ministério da Educação, DGIDC*.
- Pereira, M., Ferreira, J., & Figueiredo, I. (2007). Promoção do Empreendedorismo nas Escolas. Guião para Escolas do Ensino Básico e Secundário. *Lisboa: Ministério da Educação-Direcção-Geral de Inovação e Desenvolvimento Curricular*. Retrieved from http://www.dge.mec.pt/sites/default/files/ficheiros/guiao_pdf.pdf Pittaway, L., & Cope, J.(2007). *Entrepreneurship education: A systematic review of the evidence*. *International Small Business Journal*, 25(5), 479-510.
- Perez, C. (1983). Structural change and the assimilation of new technologies in the economic and social system. *Futures*, 15(5), 357-375.
- Perez, C. (1985). Microelectronics, long waves and world structural change: New perspectives for developing countries. *World development*, 13(3), 441-463.

- Pérez, J. B. (1999). El estudio de casos como estrategia de construcción teórica: características, críticas y defensas. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (3), 123-140.
- Perkmann, M. (2003). Cross-Border Regions in Europe - Significance and drivers of regional cross-border co-operation. *European and Urban and Regional Studies*, 10(2), 153-171, SAGE Publications, London.
- Perkmann, M. (2003). Cross-border regions in Europe: Significance and drivers of regional cross-border co-operation. *European Urban and regional studies*, 10(2), 153-171.
- Perrin, J. C. (1986). Un bilan théorique et méthodologique. *Technologie Nouvelle et Ruptures Regionales. Paris: Economica*.
- Perroux, F. (1955). Note sur la notion de pôle de croissance. *Économie Appliquée*, 7, 307-320.
- Perroux, F. (1967). ¿ Quién integra?¿ En beneficio de quién se realiza la integración?. *Revista de la Integración*, 1, 33-53.
- Petersen, M. & Rajan, R. (1994), The benefits of lending relationships: evidence from small business data. *The Journal of Finance*, 49(1), 3-37.
- Petersen, M. & Rajan, R. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661-691.
- Peterson, R. & Shulman, J.I (1987). Capital structure of growing small firms: a 12-country study on becoming bankable. *International Small Business Journal*, 5(4), 10-22.
- Petrakos, G. (1999). Patterns of regional inequalities in transition economies, comunicação apresentada na Conferência Regional Potentials in an Integrating Europe (pp. 18-21).
- Petrakos, G. (2013). The spatial impact of east–west integration in Europe. In *Integration and transition in Europe* (pp. 56-86). Routledge.
- Petrella, R. (1990). *Three analyses of globalisation of technology and economy*. Commission of the European Communities, Directorate-General for Science, Research, and Development.
- Pettit, R. & Singer, R. (1985). Small business finance: a research agenda. *Financial Management*, 14(3), 47-60.
- Petty, J. & Walker, E. (1978). *Financial Management of the Small Firm*. (ed.) Prentice-Hall, Inc, EUA.
- Pietrobelli, C. & Rabellotti, R. (eds.) (2006). *Upgrading to compete. Global value chains, Clusters, and SMEs in Latin America*. Boston, Harvard University Press.
- Pike A (2007). Editorial: whither regional studies?. *Regional Studies*, 41(9), 1143-1148.

- Pike, S. (2005). Tourism destination branding complexity. *Journal of Product & Brand Management*.
- Piore, M. & Sabel, C. F. (1984). *The Second Industrial Divide*. Nueva York, Basic Books
- Pires, I. & Lange, E. (2016). Quatro olhares sobre a raia ibérica: da fronteira «sentida» à fronteira «complexa». In Trillo Santamaría, J. & Pires, I. (Eds.): *Fronteras en la investigación peninsular: temáticas y enfoques contemporáneos Fronteiras na investigação peninsular: temáticas e abordagens contemporâneas* (pp 89-106). Universidade de Santiago de Compostela.
- Pires, I. & Teixeira, J. (2003). Portuguese border regions: will they be able to adapt to aglobal economy?. *Comunicação apresentada Conferência da RSA, Reinventing regions in the Global Economy*.
- Pires, R. P. (1986). *Teorias do Subdesenvolvimento. Uma Introdução*. Provas de aptidão pedagógica e capacidade científica. Lisboa, ISCTE.
- Pires, R. P. (2003). *Migrações e integração: Teoria e aplicações à sociedade portuguesa*.
- Planque B. (1983) *Innovation et développement régionale*. Económica, Paris.
- Policarpo, F., & Hernández, R. (2015). A actividade empreendedora na fronteira Portugal-Espanha Alentejo-Extremadura. *XVII Seminário Luso-Espanhol de Economia Empresarial*, Covilhã, UBI.
- Policarpo, F., & Hernández, R. (2015). Incidência do Efeito Fronteira na Actividade Empreendedora. *Conferência Ibérica de Empreendedorismo*, Oeiras, Empreend.
- Popper, K. (1959 (2007)). *The logic of scientific discovery*. Londres: Routledge Classics.
- Popper, K. R. (1959). Prediction and prophecy in the social sciences. *Theories of history*, 276-285.
- Porfírio, J., Carrilho, T. & Jacquinet, M. (2007). Regional Innovation Policies: The Case of the Upper Douro. *International EAEPE Conference Papers*, Porto.
- Porfírio, J., Jacquinet, M., & Carrilho, T. (2009). *The concept of agricultural district and the question of rural development* (No. 2009-3). CIEO-Research Centre for Spatial and Organizational Dynamics, University of Algarve.
- Porfírio, J.A. (2005). *Portugal e a Integração Europeia à luz da Nova Geografia Económica – As implicações no Domínio da Estratégia Empresarial*. PhD Thesis, Universidade Aberta.
- Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6), 1113-1155.

- Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M., & Baptista, A. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa: INscoop.
- Porter, J., & G. Miranda, G. (2009). *Clusters, Innovation and Entrepreneurship*. Paris: oecd.
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy*. Nueva York, EE.UU.: Free Press.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantages of Nations*. Londres: Macmillan.
- Porter, M. (2003). *Ser Competitivo: Nuevas aportaciones Y conclusiones.*, Barcelona: Ediciones Deusto, ISBN: 84-234-2113-9.
- Porter, M. (2008, January). Clusters, innovation, and competitiveness: New findings and implications for policy. In *Presentation given at the European Presidency Conference on Innovation and Clusters in Stockholm* (Vol. 23).
- Porter, M. E. (1994). The role of location in competition. *Journal of the Economics of Business*, 1(1), 35-40.
- Porter, M. E. (1998). *Clusters and the new economics of competition* (Vol. 76, No. 6, pp. 77-90). Boston: Harvard Business Review.
- Porter, M.E., Sachs, J.D. & McArthur, J.W. (2002). *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press, 16-25.
- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. *Oxford economic papers*, 13(3), 323-341.
- Prabhu, V. P., McGuire, S. J., Drost, E. A. & Kwong, K. K. (2012). Proactive personality and entrepreneurial intent: Is entrepreneurial self-efficacy a mediator or moderator? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(5), 559-586.
- Pratt, L. R., & Chandler, D. (1977). Theory of the hydrophobic effect. *The Journal of chemical physics*, 67(8), 3683-3704.
- Pred A. (1977). *City-Systems in Advanced Economies*. London: Hutchinson.
- Pred, A. (1977). The choreography of existence: comments on Hägerstrand's time-geography and its usefulness. *Economic geography*, 53(2), 207-221.
- Preissl, B., & Solimene, L. (2003, September). Innovation clusters: virtual links and globalization. In *Proceedings of the conference on clusters, industrial districts and firms: the challenge of globalization held at University of Modena and Reggio Emilia*.
- Press, K. (2007). When does defection pay?. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 2(1), 67-84.

- PRODER (2007). *Programa de Desenvolvimento Rural, 2007-2013*. Ministério da Agricultura, do Desenvolvimento Rural e das Pescas.
- Puga, D. & Venables, A. (1996). The Spread of Industry: Spatial Agglomeration in Economic Development. *Journal of the Japanese and International Economics*, 10(4), 440-464.
- Putman, R. (1993). *Making democracy work*. Princeton, NJ, EE.UU.: Princeton University Press.
- Putman, R. (1993b). The prosperous community: social capital and public life. *The american prospect*, 13, 35-42.
- Putman, R. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- Putman, R. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of american community*. New York y Londres: Simon and Schuster.
- Putman, R., Leonardi, R. & Nanetti, R.Y. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, EE.UU.: Princeton University Press.
- Quine, W. & Ullian, J. (1978). *The web of belief*. Vol. 2. New York: Random House.
- Quivy, R. & Campenhoudt, L. V. (1998). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Coleção Trajectos, Lisboa: Gradiva.
- Rajan, R., Zingales, L. (1995). What do we Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. *The Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.
- Rallet, A. & Torre, A. (1999). Is geographical proximity necessary in the innovation networks in the era of the global economy?, *GeoJournal*, 49(4), 373-80.
- Ramos, I. & Pinto-Correia, T. (2010). Coesão territorial e diversidade: mudanças emergentes. In J. M. Viegas e T. P. Dantinho (Coord.), *Desafios Emergentes para o Desenvolvimento Regional* (pp. 307-333). Cascais: Princípia Editora.
- Raposo, M., do Paço, A., & Ferreira, J. (2008). Entrepreneur's profile: a taxonomy of attributes and motivations of university students. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(2). 405-418.
- Raposo, M., Leitao, J. & Paco, A. (2006). *E-governance of universities: a proposal of benchmarking methodology*. MPRA Paper No 484.
- Rasiah, R. (2007). Cluster and Regional Industrial Synergies: The Electronics industry in Penang and Jalisco. In A. Scott y G. Garofoli (eds.), *Development on the ground*. Londres y Nueva York, Routledge.
- Ratti, R. (1989). *Gérer ses relations avec l'extérieur: politique régionale et identité*., RELIER, 169-183

- Real Academia Espanola (R. A. E.), (1992). *Diccionario de la lengua espanola*. Vigésimo primera Edición. Madrid: Espasa Calpe, S.A.
- Redford, D. T. (2013). Handbook de educação em empreendedorismo no contexto português. *Porto: Universidade Católica Editora*.
- Reichman, J. H. (1989). Design Protection and the New Technologies: The United States Experience in a Transnational Perspective. *U. balT. l. rev.*, 19, 6.
- Reigado, F. & Almeida, C. (1994). Estratégias de Desenvolvimento Transfronteiriço. *Papeles de Economia Española, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social, Junta de Castilla y León, Federación de Cajas de Ahorros de Castilla y León*, 14.
- Reigado, F. (2001). *Desarrollo Regional, Investigación y Sostenibilidad. Master Internacional el Desarrollo Local e Estrategías Medioambientales e II Simposio Internacional sobre Planificación y Desarrollo Sostenible*. Universidad de Cáceres, facultad de Filosofía y Letras, Departamento de Geografía y Ordenación del Territorio, p. 2.
- Reigado, F. (2009). Desenvolvimento regional transfronteiriço. In: Costa, J.S. & Nijkamp. *Compêndio de economia regional. Volume I: teoria, temáticas e políticas* (pp. 555-579). Ed. Principia Lda.
- Reigado, F. M. (1999). Estratégias de Inovação para a Região Centro: o Caso da Beira Interior. *projecto apresentado para a CCRC*.
- Reigado, F. M., do Sineiro, E., & de Matos, A. D. J. F. (2001). O ordenamento do território numa perspectiva transfronteiriça. In *Actas da IV conferência sobre a economia portuguesa/2001, Como está a economia Portuguesa* (pp. 343-358).
- Reiljan, J., Hinrikus, M., & Ivanov, A. (2000). Key issues in defining and analysing the competitiveness of a country. *University of Tartu Economics and Business Administration Working Paper*, (1).
- Reis, E. & Moreira, R. (1993). *Pesquisa de mercados*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Reis, E. (1991). *Análise de Clusters: Um Método de Classificação Sem Preconceitos*. ISCTE, Lisboa: Giesta.
- Reis, P. (2015). *Imigrantes em Portugal-economia, pessoas, qualificações e territórios*. Lisboa: Leya.
- Remmers, L., Stonehill, A., Wright, R., & Beekhuisen, T. (1974). Industry and size as debt ratio determinants in manufacturing internationally. *Financial Management*, 24-32.
- Reynolds, A. (1991). Early schooling of children at risk. *American Educational Research Journal*, 28(2), pp. 392-422.

- Reynolds, P. & Maki, W. (1990). Business volatility and economic growth. Final Project Report. Small Business Administration, Contract SBA, Washington, DC, 3067-OA-99.
- Reynolds, P. (1994). Reducing barriers to understanding new firm gestation: Prevalence and success of nascent entrepreneurs. In *Academy of Management Meeting*, Dallas, TX.
- Reynolds, P. (2005). Entrepreneurship Research Innovator, Coordinator, and Disseminator. *Small Business Economics*, 24(4), 351-358.
- Reynolds, P. (2011). *New Business Creation: An Internacional Overview*. New York: Springer.
- Reynolds, P. D. (1997). Who starts new firms?—Preliminary explorations of firms-in-gestation. *Small business economics*, 9(5), 449-462.
- Reynolds, P. D., & Maki, W. R. (1990). *Business volatility and economic growth*. US Small Business Administration.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2003). *Global entrepreneurship monitor: 2003 executive report*. Babson College.
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report. *London Business School and Babson College*.
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report. *London Business School and Babson College*.
- Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). Global entrepreneurship monitor. *Kansas City, Missouri: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*.
- Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, S. M., & Autio, E. (2000). Global Entrepreneurship Monitor, Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation. *Kauffman Center for Entrepreneurial, Kansas City, MO*.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., & Servais, I. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231
- Reynolds, P., Bygrave, W.D., & Autio, E. (2004). Global Entrepreneurship Monitor - 2004 *Executive Report*, Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
- Reynolds, P., Miller, B., & Maki, W. (1993). Regional characteristics affecting business volatility in the United States 1980–4. *Small business international, national and regional perspective dynamics*. London: Routledge.

- Reynolds, P., Storey, D. J., & Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional studies*, 28(4), 443-456.
- Rhi-Sausi, J.L; Conato, D. (Coords) (2010). Curso Cooperación transfronteriza en América Latina: experiencias, instrumentos, metodología. *Cómo se construye un proyecto de cooperación transfronteriza*, módulo 5. Proyecto Fronteras Abiertas. CeSPI: Roma.
- Rialp, A. (1998). El método del caso como técnica de investigación y su aplicación al estudio de la función directiva. *IV Taller De Metodología ACEDE*, 23-25.
- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D., & Vaillant, Y. (2005). The born-global phenomenon: A comparative case study research. *Journal of International Entrepreneurship*, 3(2), 133-171.
- Ribeiro, A. B., Silva, F. F., Santos, M. N., & Barbosa, C. F. (2016). FATORES QUE CONTRIBUEM PARA O SUCESSO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA: UM ESTUDO MULTICASOS EM INCUBADORAS DE PERNAMBUCO. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, 9(2).
- Ribeiro, J. C. & Santos, J. F. (2003). Effects of territory information on Portuguese wine prices: a hedonic approach. *European Review of Economics and Finance*, 2(1), 39-52.
- Ribeiro, O, Lauthensach, H. & Daveau, S. (1987). *Geografia de Portugal*. Volume I e II, Edições João Sá da Costa
- Ribeiro, O. (1968). Formação de Portugal. in *Dicionário de História de Portugal*, vol. III, Lisboa, p. 440.
- Roberts, E. B. (1991). *Entrepreneurs in high technology: Lessons from MIT and beyond*. Oxford University Press.
- Robson, G., Gallagher, C., & Daly, M. (1994). Diversification Strategic and Practice in Small Firm. *International Journal of Small Business Research*; 11(2), 37-53.
- Roca, M. N. O., & Leitão, N. (2007). Dinâmica Populacional e políticas territoriais europeias em Portugal. *Geo UERJ*, 2(17), 1-19.
- Roca, M. N. O., Plimentel, D. (2003): Causas Prováveis das Migrações Internas em Portugal na Década de Noventa. *GeoINova* (8), 105-129.
- Rocha, H. (2004). Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters. *Small Business Economics*, 23(5), 363-400.
- Rodrigues, A., & Rodrigues, Á. (2009). Turismo e inovação em espaços rurais: estudo de caso da rede europeia de turismo de aldeia. *Revista Turismo em Análise*, 20(1), 35-47.
- Rodrigues, M. J. (2000). *Para uma Europa da Inovação e Conhecimento. Emprego, reformas económicas e coesão social*. Oeiras: Celta Ed.

- Rodrigues, W. C. (2007). *Metodologia científica*. Paracambi: Faetec/IST, 40, 2-20.
- Rodriguez, A. C., Garcia, J. D., Pena, M. A. (2005). La metodologia científica en economia de la empresa en la actualidad. *Investigaciones Europeas de Direccion y Economia de la Empresa*, 11(2), 143-162.
- Rodríguez, F. M. M., & Muñoz, L. V. A. (2010). Educación y desarrollo socio-económico. Contextos educativos: *Revista de educación*, (13), 83-98.
- Rodríguez, R. J. G., Raposo, M. L. B., & Ferreira, J. J. M. (2007). Propensao para a criação da própria empresa-proposta a teste de um modelo conceptual com recurso a equações estruturais. In *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro* (p. 96). Universidad de La Rioja.
- Rodríguez, T.V. (2006). *Desbordes creativos. Estilos y estrategias para la transformación social*. Madrid: Los libros de la catarata.
- Rodrik, D. (1998). Why do more open economies have bigger governments? *Journal of political economy*, 106(5), 997-1032.
- Roethlisberger, F. J. (1977). *The Elusive Phenomena*, edited by George FF Lombard. Cambridge, MA: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Romão, A. (1998). *Motivações empresariais dos industriais no norte Alentejano*. Tese de Mestrado. Lisboa: ISCTE.
- Romer, D. & Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Romer, P. M. (1992). Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas. In *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics* (pp. 63-77). Washington, D.C. (EE.UU.): World Bank.
- Romer, P. M. (1994). The origins of endogenous growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.
- Roper, S. (2012). *Entrepreneurship: a global perspective*. Routledge.
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). Problems of industrialisation of eastern and south-eastern Europe. *The economic journal*, 53(210/211), 202-211.

- Rosker, E. (2006). The Case Method as a Tool to Transform Society (El Método de Casos Como Herramienta Transformadora de la Sociedad)(Spanish). *Revista Universidad y Empresa*, 5(11), 109-122.
- Ross, S. (1988). Comment on the Modigliani-Miller Propositions. *Journal of Economic Perspectives*, 2(4), pp. 127-133.
- Ross, S. A. (1977). The determination of financial structure: the incentive-signalling approach. *The bell journal of economics*, 23-40.
- Rosseger, G. (1996). *The Economics of Production and Innovation*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Rostow, W. (1980). *Why the Poor Get Richer, and the Rich Slow Down. Essays in the Marshallian Long Period*, pp. 267-277. New York, London, MacMillan.
- Rostow, W. (1983). Reviewed Work: Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development, by Freeman, Clark & Soete, 1982. *Journal of Economic Literature*, 21(1), 129-131.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1), 1-28.
- Ruiz Navarro, J. (2009). *Cambio estrategico y capacidades dinamicas: estudio de cuatrocasos*. Trujillo: Ediciones La Coria.
- Russo, A. T. (2001). Five myths about entrepreneurs: understanding how businesses start and grow. *Available at SSRN 1260350*.
- Ryen, G., Wish, R. & Vasconcellos, G. (1997). *Capital Structure Decisions*. Business Horizons.
- Saá, R. (1996). Financing Decisions: Lessons from the Spanish Experience. *Journal of the Financial Management Association*, 25(3), 44-56
- Sakar, S. (2007). *Inovação: metamorfoses, empreendedorismo e resultados. Inovação quebrando paradigmas para vencer*. São Paulo: Saraiva, 27-31.
- Sala-i-Martin, X. (1996). Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence. *European Economic Review*, 40, 1325- 1352.
- Salgado, A.R. (2010). La cooperación transfronteriza y sus consecuencias: hacia la reestructuración territorial en Europa. *Investigaciones Regionales*, (18), 141-152.
- Salvador, R. (2003). Aplicação do Modelo do “Diamante” de Porter ao triângulo dos mármore alentejanos. In *Actas do IX Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional (APDR) sobre “Nova Economia e Desenvolvimento Regional”* (pp. 1197-1216).

- Salvador, R., & Chorincas, J. (2006). Les clusters régionaux au Portugal. *Géographie, économie, société*, 8(4), 447-466.
- Samuelson, P. e Nordhaus, W. (2011). *Economia* (19^a ed.). McGraw-Hill. ISBN: 9789899717237.
- Sánchez-Escobedo, M. C., Díaz-Casero, J. C., Díaz-Aunión, Á. M., & Hernández-Mogollón, R. (2014). Gender analysis of entrepreneurial intentions as a function of economic development across three groups of countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 747-765.
- Santamaría, J. M., & Pires, I. (2016). *Fronteras en la investigación peninsular: temáticas y enfoques contemporáneos*. Santiago de Compostela: Universidade de Santiago de Compostela.
- Santiago-Castro, M., & Pisani, M. (2013). An initial review of the characteristics and determinants of female entrepreneurs in Puerto Rico. *AD-minister*, (23), 131-150.
- Santinha, G. (2014). O princípio de coesão territorial enquanto novo paradigma de desenvolvimento na formulação de políticas públicas: (re) construindo ideias dominantes. *EURE*, 40(119), 75-97.
- Santinha, G.; Rodrigues, C. & Almeida, A. (2009). Rumo a um novo ciclo de apoio comunitário: que impactos na definição de políticas territoriais de desenvolvimento local? O caso do Município de Arouca. *Revista Inforgeo*, 24, 45-65.
- Santos, D. (2002). Teorias de inovação de base territorial. In Costa, J. S. e Nijkamp, P. (coords.), *Compêndio de Economia Regional*, Coimbra: APDR, 319-352.
- Santos, D. (2008). Desenvolvimento rural – análise de alguns factores críticos. comunicação apresentada no *Seminário Coesão e Desenvolvimento Rural 2007-2013*, Covilhã: Beira Serra/Centro de Estudos Sociais da Universidade da Beira Interior.
- Santos, D. (2009). A perspectiva territorialista. In Costa, José Silva e Nijkamp, Peter (coords.), *Compêndio de Economia Regional* (218-229), Coimbra: APDR.
- Santos, H. (2003). A propósito dos públicos culturais: uma reflexão ilustrada para um caso português. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (67), 75-97.
- Santos, J. (2013). *Os determinantes do Crédito Comercial: Um estudo sobre as empresas industriais Portuguesas*. Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico do Porto - ESEIG, Tese de Mestrado em Finanças Empresariais.
- Santos, M. J. (coord.) (2005). *Desenvolvimento Sustentável e Responsabilidade Empresarial*. Oeiras: Celta Ed.;
- Sarig, O. (1988). *Bargaining with a corporation and the capital structure of the Bargaining firm*. Working paper, Tel Aviv University.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora.

- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2007). Research methods for business studies. *Second Impression, Dorling Kindersley (India) Pvt Ltd.*
- Savater, F., (1997). *O valor de educar*. Lisboa: Editorial Presença.
- Say, J. (1983). *Tratado de economia política*. Tradução de Balthazar Barbosa Filho. Coleção Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural.
- Schmelkes, S. (1999). Presentación de Perfiles Educativos en la XXII Feria Internacional del Libro del Palacio de Minería. In *Perfiles Educativos*, 21.85-86.
- Schmitz, H. (1995). Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *The Journal of Development Studies*, 31(4), 529-566.
- Schumpeter, J. (1934). The Theory of Economic Development. In *Inquiry In to Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (10th ed.). New jersey: Transaction Publishers, Rutgers.
- Schumpeter, J. (1939). *Business cycles*. New York: McGraw Hill Books
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism & Democracy*. London: British Library.
- Schumpeter, J. (1947). The Creative Response in Economic History. *The Journal of Economic History*, 7(2), 149-159.
- Schumpeter, J. A. (1983). American institutions and economic progress. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, (2), 191-196.
- Schwartz, E. B. (1976). Entrepreneurship: A new female frontier. *Journal of Contemporary Business*, 5(1), 47-76.
- Schwartz, P. (2000). *The Ling Boom*. London: Orion Business.
- Schwartz, R. (1974). An Economic Model of Trade Credit. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 9(4), 643-657.
- Scott, A. & Garofoli, G. eds. (2007). *Development on the Ground*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Scott, A. J. (2006). Creative cities: Conceptual issues and policy questions. *Journal of urban affairs*, 28(1), 1-17.
- Scott, A. J., & Garofoli, G. (Eds.). (2007). *Development on the ground: Clusters, networks and regions in emerging economies*. Routledge.
- Scott, A., Agnew, J., Soja W. E., & Storper, M. (2001). Global City-Regions. A. J. Scott, (ed), 2001. Global City-Regions. Trends, Theory, Policy. *Oxford, Oxford University Press*.

- Scott, B., & Lodge, G. (eds.). (1985). *US Competitiveness and the World Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- Scott, D. & Martin, J. (1976). Industry Influence on Financial Structure. *Financial Management*, 4, 67-73.
- Scott, D., Martin, J., Petty, J. & Keown, A. (1999). *Basic Financial Management* (8.^a Edic.), Prentice Hall Inc.
- Scott, J. (1976). A Theory of Optimal Capital Structure. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 33-54.
- Scott, R. (2001). *Institutions and Organizations. Foundations for Organizational Science*. SAGE Publications, ISBN: 0761920013, 9780761920014.
- Sen, A. (2001). *Development as Freedom*. Nueva Delhi, Oxford, Oxford University Press, 2.^a edición.
- Sen, A. (2003). *O desenvolvimento como liberdade*. Lisboa: Gradiva;
- Sengenberger, W. & Pike, F. (1999). Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. *URAMI, A., COCCO, G, GALVÃO, A P. Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A*, 101-146.
- Senn, J. A. (1990) *Sistemas de Información para la Administración* (No. 004.03). Grupo Editorial Iberoamérica.
- Sepúlveda, J. & Bonilla, C. (2011). The attitude toward the risk of entrepreneurial activity: Evidence from Chile. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, (46), 72-80.
- Serrano, D. (2014). *Os impactos da atual crise financeira na estrutura de capitais das empresas portuguesas* (Master's thesis, Universidade de Évora).
- Serraqueira, Z. (2001). Padrões seguidos pelas PME no recurso a fontes de capital. *Revista de Gestão, N°1/2001*, Universidade da Beira Interior.
- Sevilla, E. G. (2001). Uma estratégia de sustentabilidade a partir da Agroecologia. *Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável*, 2(1), 35-45.
- Sexton, D. & Bowman, N. (1985). The entrepreneur: a capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 129-140.
- Sexton, D. & Smilor, R. (1986). *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ballinger Publishing Company.
- Sexton, D. & Vesper, K. (1982). *Encyclopedia of entrepreneurship*. New Jersey: Englewood cliffs.

- Sexton, D. L., & Bowman-Upton, N. (1988). Validation of an innovative teaching approach for entrepreneurship courses. *American Journal of Small Business*, 12(3), 11-18.
- Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of business venturing*, 8(1), 59-73.
- Shane, S. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy?. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review*, 13(2), 257-279.
- Shapero, A. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent et al. (Eds.), *The encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72–90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Shrader, R., & Siegel, D. S. (2007). Assessing the relationship between human capital and firm performance: Evidence from technology-based new ventures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(6), 893-908.
- Shyam-Sunder, L., Myers, S. (1999). Testing Static Trade-off Against Pecking Order Models of Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 51, 219-244.
- Sierra, C. (1997). Proximité(s), interactions technologiques et territoriales: une revue. *Revue d'Économie Industrielle*, 82, 7-38.
- Silva, Â., Lima, F. & Chamusca, P. (2010). Estratégias de eficiência colectiva em territórios de baixa densidade: reflexões a propósito do Minho-Lima e do Tâmega. *Actas do XXI Colóquio Ibérico de Geografia*.
- Silva, Â., Lima, F. & Chamusca, P. (2012). Estratégias de eficiência colectiva em territórios de baixa densidade: reflexões a propósito do Minho-Lima e do Tâmega. In *Actas do XII Colóquio Ibérico de Geografia, Porto: Faculdade de Letras* (Universidade do Porto) ISBN 978-972-99436-5-2 (APG); 978-972-8932-92-3 (UP-FL).
- Silva, C. R., & Teixeira, A. A. (2012). Mapeamento do empreendedorismo do poder local em Portugal. *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, (31), 55-70.
- Silva, E. (2015). *A cooperação transfronteiriça como oportunidade de desenvolvimento das regiões de fronteira. Da Raia Ibérica à euro região Galiza-Norte de Portugal*. Tese de doutoramento em Geografia Humana, Universidade do Minho.
- Silva, J. (1991). *Teorias das Estruturas de Capitais*. Texto de Apoio; Departamento de Gestão de Empresas, Universidade de Évora.

- Silva, L., (1995). Evolução do Capital de Risco em Portugal. *Revista Portuguesa de Gestão*, 1/95, 3-10.
- Silva, M. C. & Cardoso, A. (2004). *O Local face ao Global: por uma revisitação crítica dos modelos de desenvolvimento*. Versão policopiada distribuída na Licenciatura em Sociologia, Universidade do Minho.
- Silva, M., Silva, S., Godinho, I. & Santos, D. (2009). Modelos de crescimento regional. In J. Costa e P. Nijkamp (coords.), *Compêndio de Economia Regional, Vol. I- teorias, temáticas e políticas* (pp.147-230). Princípiã.
- Silvério, S. (2003). *Pesquisa de Marketing*. Évora: Serviço de Repografia e Publicações da Universidade de Évora.
- Simão, J. V., Santos, S. M. & Costa, A. A. (2002). *Ensino Superior: uma visão para a próxima década*. Lisboa: Gradiva.
- Simons, K. (2008). The misused impact factor. *Science*, 322(5899), 165-165.
- Snowden, D. (2000). The social ecology of knowledge management. In *Knowledge horizons* (pp. 237-265). Butterworth-Heinemann.
- Soares, M. C. B. (2014). *As possibilidades de articulação entre inovação e empreendedorismo e as economias nos territórios de baixa densidade: o caso das Lameiras*. Tese de Mestrado, FEUC.
- Sobel, R. (2008). Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 641-665.
- Sobrinho, J. D. (2010). Democratização, qualidade e crise da educação superior: faces da exclusão e limites da inclusão. *Educação & Sociedade*, 31(113), 1223-1245.
- Sociedade Portuguesa de Inovação, S. (2004). Relatório síntese estudo de avaliação do potencial empreendedor em Portugal em 2004 Projeto GEM Portugal 2004.
- Soeiro, J., Beltrán, C., Cabanas, M., Lange, E., Mao, X. & Masarova, E. (2016). *Uma fronteira QUE NOS UNE Uma fronteira De Desenvolvimento*. Rede Ibérica de Entidades Transfronteiriças, Universidad de Extremadura.
- Soldevilla, E. G. (1987). Metodologia científica de la Economía de la Empresa. UNED *Gestion Científica*, 3, 5-44.
- Soldevilla, E. G. (1995). Metodologia de investigacion de la economia de la empresa. *Investigaciones europeas de direccion y economia de la empresa*,. 1(1), 13-63.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.

- Solow, R. M. (1962). Technical progress, capital formation, and economic growth. *The American Economic Review*, 52(2), 76-86.
- Sousa, A. (1990). *As Cortes Medievais Portuguesas (1385-1490)*. Porto, I.N.I.C./C.H.U. P.
- Sousa, V. (2000). *O papel da formação na promoção do desenvolvimento local - um diagnóstico estratégico das necessidades de formação no concelho de Grândola*. Lisboa, ISCTE – dissertação de licenciatura.
- Spilling, O. R. (1996). Regional variation of new firm formation: the Norwegian case. *Entrepreneurship & Regional Development*, 8(3), 217-244.
- Stabler, J. (1968). Exports and Evolution: the Process of Regional Change. *Land Economics*, 44(1), 11-23.
- Stam, E. (2007). Why butterflies don 't leave: Locational behavior of entrepreneurial firms. *Economic geography*, 83(1), 27-50.
- Sternberg, R. & Arndt, O. (2001). The firm or the region. What determines the innovation behaviour of European firms?. *Economic Geography*, 77(4), 364-382.
- Sternberg, R. (2009). Regional dimensions of entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(4), 211-340.
- Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 24(3), 193-203.
- Stevenson, H. & Gumpert, D. (1991). The heart of entrepreneurship. W.A. Sahlman and H.H. Stevenson (eds), *The Entrepreneurial Venture*. Boston: McGraw-Hill.
- Stevenson, H. H., & Harmelin, S. (1990). Entrepreneurial management's need for a more chaotic theory. *Journal of Business Venturing*, 5(1), 1-14.
- Stevenson, H., & Gumpert, D. (1991). *The Heart of Entrepreneurship, Entrepreneurship Creativity at Work*. Harvard Business Review Paperback.
- Stevenson, L. & Lundström, A. (2001). *Patterns and trends in entrepreneurship/SME policy and practice in ten economies*. Entrepreneurship Policy for the Future Series (Vol. 3), Swedish Foundation for Small Business Research.
- Stevenson, L. (1990). Some methodological problems associated with researching women entrepreneurs. *Journal of Business Ethics*, 9(4-5), 439-446.
- Stevenson, L., & Lundström, A. (2002). Beyond the rhetoric: Defining entrepreneurship policy and its best practice components. Swedish Foundation for Small Business Research [Forum för smaföretagsforskning].

- Stevenson, L., & Lundstrom, A. (2002, June). Entrepreneurship policy-making: Frameworks, approaches and performance measures. In *World Conference of the International Council for Small Business, San Juan, Puerto Rico*.
- Stiglitz, J. (1988). Why financial structure matters. *Journal of Economic Perspectives*, 2(4), 121-126.
- Stiglitz, J. (2007). What is the Role of the State?. *Escaping the resource curse*, 23.
- Stiglitz, J., Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Stimson, R. J., Stough, R., & Salazar, M. (2009). *Leadership and institutions in regional endogenous development*. Edward Elgar Publishing.
- Stimson, R., & Stough, R. (2011). An exploratory approach to model determinants of endogenous regional growth performance. *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*, 111-142.
- Stimson, R., Stough R. & Nijkamp, P. (2011). Endogenous Regional Development. In Robert Stimson, Roger Stough e Peter Nijkamp (coord.), *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*. Cheltenham (RU): Edward Elgar, pp. 1-19.
- Stöhr, W. (1984). Changing external conditions and a paradigm shift in regional development strategies? . *Estudos de Economia*, IV(4), 461-485.
- Stöhr, W. (1986). Territorial innovation complexes. Paper presented at the 32nd North American Regional Science Congress, Philadelphia.
- Stöhr, W. (1987). Regional economic development and the world economic crisis. *Regional Science Association*, 112, 187-199.
- Stöhr, W. B. (1981). Development from below: the bottom-up and periphery inward development paradigm. In W. B. Stöhr & D. R. Taylor (eds) *Development from Above or Below?* Chichester, J. Wiley and Sons.
- Stöhr, W. B. (ed.). (1990). *Global Challenge and Local Response*. Londres, Mansell.
- Stöhr, W. B., & Taylor, D. R. F. (Eds.). (1981). *Development from above or below?: the dialectics of regional planning in developing countries*. Wiley.
- Stöhr, W. e Todtling, F. (1977). Spatial equity – some anti-theses to current regional development doctrine. *Papers of the Regional Science Association*, 38, 51-74.
- Stöhr, W. e Todtling, F. (1978). An evaluation of regional policies – experiences in market and mixed economies. Hansen, Nils (ed.), *Human Settlement Systems*, Cambridge: Ballinger.

- Storey, D. & Johnson, S. (1987). Regional variations in entrepreneurship. *UK. Scot. J. Pol. Econ.*, 36, 161–173.
- Storey, D. (1982). *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Croom Helm.
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Nova York: Routledge.
- Storey, D. (2008). *Entrepreneurship and SME Policy*. World Entrepreneurship Forum 2008 Edition.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: International Thomson Business Press.
- Storey, D. J., & Westhead, P. (1994). An assessment of firms located on and off science parks in the United Kingdom. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.
- Storper, M. & Venables, A. (2002). Buzz: face-to-face contact and the urban economy. *Journal of Economic Geography*, 4, 351-370.
- Storper, M. (1992). The limits to globalization: technology districts and international trade. *Economic geography*, 68(1), 60-93.
- Storper, M. (1995) The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, 2, 191-221.
- Storper, M. (1997). *The regional world: Territorial development in a global economy*. New York, NY: Guilford Press.
- Stough, R. R. (2003). Strategic management of places and policy. *The annals of regional science*, 37(2), 179.
- Stulz, R. R. (1988). Managerial Control of Voting Rights: Financing Policies and the Market for Corporate Control. *Journal of Financial Economics*, 20, 25-54.
- Suárez, J. M. (1985). *La imagen del empresário*. Nueva Empresa, 233.
- Suarez-Villa, L. (1985). Urban growth and manufacturing change in the United States-Mexico borderlands: A conceptual framework and an empirical analysis. *The Annals of Regional Science*, 19(3), 54-108.
- Suarez-Villa, L. (2000). *Invention and the Rise of Technocapitalism*. rowman & Littlefield.
- Suárez-Villa, L., Giaoutuzi, M., & Stratigea, A. (1991). Barreras Territoriales y fronteras en redes de información y comunicación. *Estudios Territoriales*, 37, 69-83.
- Subramanian, A. & Kessler, M. (2013). *The hyperglobalization of trade and its future*. Working paper, Peterson Institute for International Economics.

- Subramanian, A. (2011). *Eclipse: Living in the shadow of China's economic dominance*. Peterson Institute.
- Sunley, P., & Martin, R. (2000). The geographies of the national minimum wage. *Environment and Planning A*, 32(10), 1735-1758.
- Sweeney, G. (1987). *Innovation, Entrepreneurs and Regional Development*. Londres: Frances Pinter.
- Szerb, L., Rappai, G., Makra, Z., & Terjesen, S. (2007). Informal investment in transition economies: Individual characteristics and clusters. *Small Business Economics*, 28(2/3), 257–271.
- Tan, J. (2002). Culture, nation, and entrepreneurial strategic orientations: Implications for an emerging economy. *Entrepreneurship Theory and practice*, 26(4), 95-111.
- Tan, K. C., Lyman, S. B., & Wisner, J. D. (2002). Supply chain management: a strategic perspective. *International journal of operations & production management*, 22(6), 614-631.
- Tang, L., & Koveos, P. E. (2004). Venture entrepreneurship, innovation entrepreneurship, and economic growth. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(2), 161.
- Tavares, J. (2003). *Formação e inovação no Ensino Superior*. Porto: Porto Editora.
- Taylor, E. W. (2006). The challenge of teaching for change. *New directions for adult and continuing education*, 2006(109), 91-95.
- Teague, B. T., & Gartner, W. B. (2017). Toward a theory of entrepreneurial behavior. *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*, 71-94.
- Teece, D. J. (2000). Managing knowledge assets in diverse industrial contexts. In *Knowledge Horizons* (pp. 131-147). Butterworth-Heinemann.
- Teichler, U. (1996). *Higher Education and New Socio-economic Challenges in Europe*. Arnold Burgen, Goals and purposes of higher education in the 21st century, London and Bristol, Jessica Kingsley Publishers.
- Teichler, U., & Kehm, B. M. (1995). Towards a new understanding of the relationships between higher education and employment. *European journal of education*, 30(2), 115-132.
- Teixeira, S. (1998). *Gestão da Organizações*. McGraw-Hill, Lisboa, ISBN: 972-773-001-9.
- Terjesen, S. & Szerb, L. (2008). Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations. *Estudios de Economia*, 35(2), 153-178.
- Tessaring, M., & Wannan, J. (2004). Vocational education and training: Key to the future. *Thessaloniki: CEDEFOP*.

- Thies, C. & Klock, M. (1993). Determinants of Capital Structure. *Review of Financial Economics*, 40-52.
- Thompson, J. D. (1967). *Organizations in action: social science bases of administrative theory*. McGraw-Hill.
- Thornton, P. H. (1999). The sociology of entrepreneurship. *Annual review of sociology*, 25(1), 19-46.
- Thurik, R. & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(1), 140-149.
- Thurik, R. (1999). Entrepreneurship, Industrial Transformation, and Growth. Gary D. Liebcap (ed.), *The Sources of Entrepreneurial Activity* (pp. 29-66), Stamford: JAI Press.
- Thurik, R. (2009). *Entrepreneurship, economic growth and policy in emerging economies*. Research paper no 2009/12. United Nations University, UNU-WIDER project on Entrepreneurship and Development.
- Thurik, R., & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of small business and enterprise development*, 11(1), 140-149.
- Thurik, R., Wennekers, S. & Uhlaner, L. (2002). Entrepreneurship and Economic Performance: a Macro Perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(2), 157-179, Senate Hall Academic Publishing.
- Tidd, J. (2000). *From Knowledge to Strategic Competence: Measuring technological, market and organizational innovation*. Imperial College Press, London.
- Tidd, J., Bessant, J., & Pavitt, K. (2003). *Gestão da Inovação – Integração das mudanças tecnológicas, de mercado e organizacionais*, 1ª edição, Monitor – projectos e edições, Lda, Lisboa, ISBN: 972-9413-58-4.
- Timmons, J. & Spinelli, S. (2003). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century* (6ª ed.). McGraw Hill Irwin.
- Timmons, J. (1994). *New Venture Creation – entrepreneurship for the 21th century* (4ª ed.), IRWIN.
- Titman, S. & Wessels, R. (1988). The Determinants of Capital Structure Choice. *The Journal of Finance*, 43(1), 1-19.
- Titman, S. (1984). The Effect of Capital Structure on a Firm's Liquidation Decision. *Journal of Financial Economics*, 13, 137-151.
- Toffler, A. (1983). *Previews and Premises*. New York: William Morrow and Company.
- Tong, L. (1999). *The Determinants of Corporate Capital Structure: Evidence from Listed Companies in China*. National Library of Canada.

- Torga, M. (1976). *Fogo preso*. Ed. do Autor, Coimbra.
- Torre, A. & Gilly, J.P. (2000). On the analytical dimension of proximity dynamics. *Regional Studies*, 34(2), 169-180.
- Torre, A. & Rallet, A. (1995). Economie industrielle et économie spatiale. *Economica*, 193-210.
- Torres, N., Afonso O. & Soares, I. (2012). Oil Abundance and Economic Growth – A Panel Data Analysis. *Energy Journal*, 33(2), 119-148.
- Torres, N., Afonso O. & Soares, I. (2013), Natural Resources, Wage Growth and Institutions – A Panel Approach. *World Economy*, 36(5), 661-687.
- Torres, Y. (2016). *Crecimiento económico e instituciones. Una aproximación a Latinoamérica y el Caribe*. Tese de doctoramiento, UEX.
- Toscano Sánchez, F. (2000). Desarrollo Local y Economía Social, en B. Pérez Ramírez, y E. Carrillo Benito (eds.), *Desarrollo Local: Manual de Uso*. Madrid, ESIC Editorial
- Tóth, L. & Korompai, A. (2000), On the competitiveness of a frontier region along the eastern border of the European Union – the West-Pannon Euroregion. RSA International Conference EU Regional Policy, Progress, Problems and Prospects. 14-15 September, Aix en Provence, França.
- Touraine, A. (1973). *Production de la société*. Paris: Seuil;
- Touraine, A. (1997). *Podremos Vivir juntos? Iguales y Diferentes*. Madrid: PPC.
- Toy, N., Stonehill, A., Remmers, L. & Beekhissen, T. (1974). A Comparative International Study of Growth, Profitability, and Risk as Determinants of Corporate Debt Ratios in the Manufacturing Sector. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 9(5), 875-886.
- Trabold, H. (1995). A competitividade internacional de uma economia. *Questões trimestrais sobre pesquisa econômica*, 64(2), 169-185.
- Tratado de Amesterdão, T. (1997). *Declaração relativa ao desporto*. U E.
- Tratado de Lisboa, T. (2007). Carta dos Direitos Fundamentais da União Europeia em 1999. Lisboa. Ministério do trabalho.
- Trigal, L. (2013). *Diccionario de geografía política y geopolítica*. Universidad de León.
- Trigal, L. L. (2005). La Raya Ibérica como espacio de atracción y cooperación. In *Economía de las Comunidades Autónomas: la Raya Ibérica: centro-sur* (pp. 3-14).
- Trigal, L. L. (2014). Dinámicas de cooperación territorial en las fronteras ibéricas. In *De la Geografía Rural al desarrollo local: homenaje a Antonio Maya Frades* (pp. 443-458). Servicio de Publicaciones.

- Trigal, L. L. (2014). Dinámicas de cooperación territorial en las fronteras ibéricas. In *De la Geografía Rural al desarrollo local: homenaje a Antonio Maya Frades* (pp. 443-458). Servicio de Publicaciones.
- Trigal, L.L. (1996). La articulación territorial de la Taya Hispano-Portuguesas. In *Actas Symposium Vilar Formoso*. Zamora: Fundación Rei Afonso Henriques.
- Trigal, L.L. (2005). La Raya Ibérica como espacio de atracción y cooperación. *Papeles de Economía Española N° 21 de las Comunidades Autónomas. La Raya Ibérica Centro-Sur. 21* (pp.11-13). Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros
- Trigal, L.L. (2013). Revisión de la terminología sobre la frontera y lo fronterizo. In Jacinto, R. (Coord.) *Condições de vida, coesão social e cooperação territorial (149-167)*. Guarda: Âncora Editora/Centro de Estudos Ibéricos.
- Trigo, V. (2003). *Entre o Estado e o Mercado: Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China*, Coleção ISCTE – Escola de Gestão, Lisboa, Ad Litteram.
- Trueman, C. N. (2004). Forensic geology of bone mineral: geochemical tracers for post-mortem movement of bone remains. *Geological Society, London, Special Publications*, 232(1), 249-256.
- Turner, F. J. (1893). The significance of the frontier in American history. *Annual Report of the American Historical Association for the year*, 199-227.
- UNESCO (2005). Education for Human Development, Brasília: UNESCO, Instituto Ayrton Senna, Junho.
- UNESCO (2008). *Lutter contre la pauvreté et vivre ensemble en paix: quelle école en Afrique aujourd'hui et demain?*, Relatório do Forum Internacional de Madrid, Janeiro.
- UNESCO (2010), *Educação, um tesouro a descobrir, Relatório da Comissão Internacional sobre Educação para o século XXI*, Brasília, Sector de Educação da Representação da UNESCO no Brasil.
- United Nations Development Programme (2008). Capacity Development: Empowering People and Institutions, Relatório Annual.
- Urbano, D. (2003). *Factores condicionantes de la creación de empresas en Catalunya. Un enfoque institucional*. Doctoral Thesis. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Urbano, D., Rojas, A., & Díaz, J. (2010). Hacia dónde va la investigación en el proyecto GEM? *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 15–30.
- Valderrama, M. (2003). The role of trade credit and bank lending relationships in the transmission mechanism in Austria. Angeloni, A., Kashyap & B. Mojon (eds), *Monetary Policy Transmission in the Euro Area*, 2(13) (pp. 221–232), Cambridge: Cambridge University Press.

- Vale, G. M. V. (2014). Entrepreneur: Origins, Theoretical Concepts, Dispersion and Integration. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(6), 874-891.
- Vale, G. M. V., & Corrêa, V. S. (2015). Estrutura social e criação de empresas. *Revista de Administração*, 50(4), 432-446.
- Vale, G. M. V., Corrêa, V. S. & Reis, R. F. (2014). Motivations for entrepreneurship: necessity versus opportunity? *Revista de Administração Contemporânea*, 18(3), 311-327.
- Vale, M. & Caldeira, J (2007). Proximity and knowledge governance in localized production systems: the footwear industry the North region of Portugal. *European Planning Studies*, 15, 531-548.
- Vale, M. (2007). Globalização e competitividade das cidades. Uma crítica teórica na perspectiva da política urbana. AA. VV. (ed.) *Geophilia. Uma Geografia dos Sentidos*. Centro de Estudos Geográficos, Lisboa.
- Vale, M. (2009). CONHECIMENTO, INOVAÇÃO E TERRITÓRIO. *Finisterra*, XLIV, 88, 9-22.
- Van Auken, H., Fry, F. L., & Stephens, P. (2006). The influence of role models on entrepreneurial intentions. *Journal of developmental Entrepreneurship*, 11(2), 157-167.
- Van Bergeijk, P. A., & Moons, S. (2009). Economic diplomacy and economic security. *New Frontiers for Economic Diplomacy*, 37-54.
- Van Biesebroeck, J. (2005). Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms. *Journal of International Economics*, 67 (2), 373-391.
- Van der Wijst, N. e Thurik, R. (1993), Determinants of Small Debt Ratios: An Analysis of Retail Panel Data. *Small Business Economics*, 5(1), 55-65.
- Van Geenhuizen, M., & Nijkamp, P. (1995). *Technology transfer: how to remove obstacles in advancing employment growth*. (Research Memorandum; No. 1995-28). Amsterdam: Faculty of Economics and Business Administration, Vrije Universiteit Amsterdam.
- Van Horne, J. (1992). *Financial Management and Policy*. Prentice-Hall.
- van Houtum, H. (2000). An overview of European geographical research on borders and border regions. *Journal of Borderlands Studies*.
- van Praag, M.C. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382.
- Van Stel, A. & Storey, D. (2004). The Link Between Firm Births and Job Creation: Is there an Upas Tree Effect?. *Regional Studies*, 38(8), 893-909.

- Van Stel, A. J., & Suddle, K. (2008). The impact of new firm formation on regional development in the Netherlands. *Small Business Economics*, 30(1), 31–47
- Van Stel, A., & Storey, D. (2004). The link between firm births and job creation: Is there a Upas tree effect?. *Regional studies*, 38(8), pp. 893-909.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, 24(3), 311-321.
- Vaz, M. T. (2003). As novas fronteiras da política regional – o caso das zonas portuguesas desfavorecidas. Estudos Regionais – *Revista portuguesa de estudos regionais*, Coimbra: APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, 2, 57-74.
- Vaz, M. T. N. (2011). Desenvolvimento regional e inovação empresarial: o impacto do desenvolvimento local nas determinantes de inovação das pequenas empresas. *Revista Paranaense de Desenvolvimento-RPD*, 108, 7-25.
- Vaz, M. T. N., & Neto, P. (2005). Contributos para definição de uma tipologia de inovação em zonas de fronteira. *Papeles de Economia Española*, 21, 133-146.
- Vaz, M. T., Viaene, J. & Wigier, M. Eds. (2004). *Innovation in the Small Firms and Dynamics of Local Development*. Pub: Scholar Publishing House. Warsaw. Poland.
- Vaz, M., Barbosa, A., Cesário, M. & Guerreiro, A. (2003). Regional attractibility to business: an empirical application to southern European regions. *New Mediterranean Journal, Agriculture and Environment* 3/2003. 52-57. University of Bologna. Italy
- Vaz, M.T. Cesário, M. & Fernandes, S. (2006). Interaction between innovation in small firms and their environments: An exploratory study. *European Planning Studies*, 14(1), 95-117
- Vaz, T. D. N., & Nijkamp, P. (2009). Knowledge and innovation: The strings between global and local dimensions of sustainable growth. *Entrepreneurship and Regional Development*, 2(4), 441-455.
- Vázquez, A. B. (1983). Industrialization in rural areas. The Spanish case. *Informe presentado en la Reunión Intergubernamental de la OCDE, celebrada en Senigallia del*, 7.
- Vázquez, A. B. (1988). Desarrollo local. *Una estrategia de creación de empleo*. Pirámide (Madrid).
- Vázquez, A. B. (1993). *Política económica local: la respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo*. Pirámide.
- Vázquez, A. B. (1997a). Desarrollo endógeno: mecanismos institucionales y culturales. *Revista valenciana destudis autonòmics*, (21), 71-91.

- Vázquez, A. B. (1999). Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno. *Pirámide, Madrid*.
- Vázquez, A. B. (2001). *Desenvolvimento Endógeno em tempos de globalização*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística.
- Vázquez, A. B. (2002). *Endogenous Development. Networking, Innovation, Institutions and Cities*. London: Routledge.
- Vázquez, A. B. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Vázquez, A. B. (2006). Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo. *EURE (Santiago)*, 32(95), 75-93.
- Vázquez, A. B. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research, Investigaciones Regionales*, 11, 183-210.
- Vázquez, A. B. (1997b). Gran empresa y desarrollo endógeno: La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia. *EURE (Santiago)*, 23(70), 5-18.
- Veciana, J. M. (1988). Empresario y proceso de creación de empresas. *Revista Económica de Cataluña*, 8, 2-34.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de Empresas como Programa de Investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.
- Veciana, J. M., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 365-379.
- Veciana, J. M., Aponte, M. & Urbano, D. (1999). 2005). University Students' Attitudes Towards Entrepreneurship: A Two Countries Comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), 165-182.
- Veciana, J. M., Aponte, M., & Urbano, D. (2005). University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), 165-182.
- Veciana, J.M., Urbano, D. The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction.
- Venables, A. J., & Limao, N. (2002). Geographical disadvantage: a Heckscher–Ohlin–von Thünen model of international specialisation. *Journal of international Economics*, 58(2), 239-263.
- Venkataraman, S & Harting, T (2005). Entrepreneurial opportunity. In: M. A. Hitt & R. D. Ireland, 2nd edn, Blackwell Publishing, Malden.

- Venkataraman, S., & Harting, T. (2015). Opportunity. In C. L. Cooper (Ed.), *Wiley encyclopedia of management* (pp. 271–274). Chichester: John Wiley & Sons, Ltd.
- Ventura, A. (1997). *Estrutura Financeira das Empresas Aderentes à Central de Balanços 1991-1993 e 1993-1995*. Banco de Portugal.
- Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(53), 149-160.
- Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(53), 149-160.
- Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(53), 149-160.
- Vergara, P. (2007). Descentralización para el Desarrollo: ¿Un nuevo escenario social para las élites regionales chilenas?. V *Encuentro Nacional de Estudios Regionales*. Chile, Concepción.
- Verheul, I., & Van Mil, L. (2011). What determines the growth ambition of Dutch early-stage entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 3(2), 183-207.
- Verheul, I., Stel, A. V., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and regional development*, 18(2), 151-183.
- Verheul, I., Wennekers, A., Audretsch, D. & Thurik, A. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship In D.B. Audretsch, A.R. Thurik, I. Verheul & A.R.M. Wennekers (Eds.), *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Vernon, R. (1966). International trade and international investment in the product cycle. *Quarterly journal of economics*, 80(2), 190-207.
- Verspagem, B. (1991). A new empirical approach to catching up or falling behind. *Structural Change and Economic Dynamics*, 2, 359–380.
- Vesper, K. & Gartner, W. (1997). Measuring Progress in Entrepreneurship Education. *Journal of Business Venturing*, 12(5), 403-421
- Vesper, K. & Gartner, W. (1999). University Entrepreneurship Programs-1999- Los Angeles, CA, Lloyd Greif Center for Entrepreneurial Studies. Marshall School of Business, California, University of Southern.
- Vicari, S., Von Krogh, G., Roos, J. & Mahnke, V. (1996). Knowledge creation through cooperative experimentation. In G. Von Krogh y J. Roos (eds), *Managing knowledge: perspectives on cooperation and competition*. Thousand Oaks, CA, EE.UU.: Sage.

- Viegas, J. & Dentinho, T. (2010). *Desafios Emergentes para o Desenvolvimento Regional*. Cascais: Príncipe Editora, Lda.
- Vieira, E. & Novo, J. (2010). A estrutura de capital das PME: Evidência no mercado português. *Revista de Estudos do ISCA*, (2).
- Vilabella, L. & Silvosa, A. (1997). Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructura de capital óptima de las PYMES. *Revista Europea de Dirección Y Economía de la Empresa*, 6(1), 107.124.
- Villarreal Larrinaga, O. & Landeta Rodriguez, J. (2007) El estudio de casos como metodología de investigación científica en economía de la empresa y dirección estratégica. Mercado, C. (ed.): *Empresa Global y Mercados locales. XXI Congreso Anual de AEDEM*, Madrid, 116.
- Volkman, C. (2004). Entrepreneurial studies in higher education. *Higher Education in Europe*, 29(2), 177-185.
- von Friedrichs, Y., & Boter, H. (2009). Meeting radical change and regional transition: regional closedowns and the role of entrepreneurship. *Managing Global Transitions*, 7(2), 99-122.
- Von Thunen, J. (1826, Vol I, 1850, Vol II). *Isolated State, traducción al inglés de Der Isolierte Staat*. Oxford: Pergamon Press.
- Von Thunen, J. H. (1826). *Isolated State* (English edition, ed. P. Hall).
- Von Tunzelmann, N. & Acha, V. (2004). Innovation in low-tech industries. In: Fagerberg, J., Mowery, D., Nelson, R. (Eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford, Oxford University Press, pp. 407–432.
- Wade, R. H. (2004). Is globalization reducing poverty and inequality?. *International journal of health services*, 34(3), 381-414.
- Wang, J. (2007). Industrial Clusters in China: the low road versus the high road in cluster development. In A. Scott y G. Garofoli (eds.) *Development on the Ground*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Warner, J. B. (1977). Bankruptcy costs: Some evidence. *The journal of Finance*, 32(2), 337-347.
- Weaver, C. (1981). Development theory and the regional question: a critique of spatial planning and its detractors. in Stohr, W. e Taylor, D. F. (eds.), *Development from Above or Below?*. Chichester: John Wiley, 73-105.
- Weaver, C. (1984). *Regional Development and the Local Community: Planning, Politics and Social Context*. Chichester: John Wiley.

- Weaver, C. (1988). Concepts and theories of regional development planning: the state of the art. *Comunicação apresentada ao seminário Regional Development Planning in Developing Countries*. Dortmund: Universidade de Dortmund.
- Weber, A. (1909). Theory of industrial location. *San José State University Department of Economics: San Jose, CA, USA*.
- Weber, M. (1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Londres: Routledge.
- Welsh, J. & White, J. (1981). Les Petites Entreprises, une Gestion Particulière. *Harvard L'Expansion*, 23, 25-36.
- Welter, F., Baker, T., Audretsch, D. B., & Gartner, W. B. (2017). Everyday entrepreneurship—a call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity. SAGE Publications Inc.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309.
- Weterings, A. B. (2006). *Do firms benefit from spatial proximity? Testing the relation between spatial proximity and the performance of small software firms in the Netherlands*. Utrecht University.
- White, S. B., & Reynolds, P. D. (1996). Government programs and high growth new firms. *Frontiers of entrepreneurship research, 1996*, 621-635.
- White, S. B., & Reynolds, P. D. (1996). Government programs and high growth new firms. *Frontiers of entrepreneurship research*, 621-635.
- Wiklund, J. (1999). The sustainability of the entrepreneurial orientation—performance relationship. *Entrepreneurship theory and practice*, 24(1), 37-48.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of business venturing*, 20(1), 71-91.
- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1988). Corporate Finance and Corporate Governance. *Journal of Finance*, 43(3), 567- 591.
- Windrum, P., & Koch, P. M. (Eds.). (2008). *Innovation in public sector services: entrepreneurship, creativity and management*. Edward Elgar Publishing.

- Windrum, P., & Koch, P. M. (Eds.). (2008). *Innovation in public sector services: entrepreneurship, creativity and management*. Edward Elgar Publishing.
- Xavier, S., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). Global entrepreneurship monitor (GEM) 2012 global report. *GERA/GEM*, 648.
- Xunta de Galicia. (2006). Plan Galego de Investigación. Desenvolvemento e Innovación Tecnolóxica 2006 - 2010. Galicia: Xunta de Galicia.
- Yang, X. (2011), Trade credit versus Bank credit: Evidence from corporate inventory financing, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 51, pp. 419-434.
- Yang, X. (2011). Trade credit versus bank credit: Evidence from corporate inventory financing. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 51(4), 419-434.
- Yener, M., Doğruoğlu, B., & Ergun, S. (2014). Challenges of Internationalization for SMEs and Overcoming these Challenges: A case study from Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 2-11.
- Yigitcanlar, T., Dur, F., & Dizdaroglu, D. (2015). Towards prosperous sustainable cities: A multiscalar urban sustainability assessment approach. *Habitat International*, 45, 36-46.
- Yin, R. K. (2003). Case study research: design and methods (ed.). *Thousand Oaks*.
- Zahra, R., Dharwadkar, R. & George, G. (2000). Entrepreneurship in multinacional subsidiaries: The effects of corporate and local environmental. *Published in Conference Proceedings, Entrepreneurship, Academy of Management*, 2130. Toronto: Canada, 4-9.
- Zahra, S. A., & Garvis, D. M. (2000). International corporate entrepreneurship and firm performance: The moderating effect of international environmental hostility. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 469-492.
- Zajac, E. J., Kraatz, M. S., & Bresser, R. K. (2000). Modeling the dynamics of strategic fit: A normative approach to strategic change. *Strategic management journal*, 21(4), 429-453.
- Zander, I. (2004). El espíritu emprendedor en el ámbito geográfico. Fundamentos conceptuales e implicaciones para la formación de nuevos clusters. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (20), 9-34.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology*, 90(6), 1265.
- Zhao, X., Li, H., & Rauch, A. (2012). Cross-country differences in entrepreneurial activity: The role of cultural practice and national wealth. *Frontiers of Business Research in China*, 6(4), 447-474.

REFERÊNCIAS DE PÁGINAS NA INTERNET

- Abreu, P. (2006). *El español en Portugal. En La Enciclopedia del español en el mundo*. Madrid: Instituto Cervantes. pp. 223-226. http://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_06-07/pdf/paises_45.pdf. 08.05.2015
- Acs, Z. & Armington, C. (2004). *Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities*. University of Baltimore, Regional Studies, Vol.38, Nº.8, pp. 911-927. DOI:[10.1080/0034340042000280938](https://doi.org/10.1080/0034340042000280938). 07.02.2016, consultado em 2015.03.01
- Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, Vol.1, Nº.1, pp.97-107. The MIT Press Journal. <https://www.mitpressjournals.org/doi/10.1162/itgg.2006.1.1.97> consultado em 2015.02.06.
- Albergaria, H., Castro, J. & Silva, C. (2010). EUROACE 2020. Una estrategia para la Eurorregión Alentejo-Centro-Extremadura. <http://www.euro-ace.eu/es/documento/estrategia-EUROACE-2020>. 07.02.2016.
- Alberto, D., & Ferreira, J. (2008). *Competitividade Regional: Conceito, Instrumentos e Modelos de Avaliação*. 14º Congresso da Associação Portuguesa de Desenvolvimento Regional - Desenvolvimento, Administração e Governança Local, Tomar, <https://repositorio.ipcb.pt/bitstream/10400.11/795/1/APDR2008.pdf>. 26.01.2016
- Almeida, P. & Kogut, B. (1999). Localization of Knowledge and the Mobility of Engineers in Regional Networks. *Management Science*, Vol. 45, Nº.7, pp. 905-917, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:inm:ormnsc:v:45:y:1999:i:7:p:905-917>, consultado em 2015.02.06.
- Andraz, J. & Norte, N. (2010). Are the Portuguese Regions Converging to a Single Steady State?. *International Economic Journal*, Vol. 24, Nº. 3, pp. 317-327. <https://doi.org/10.1080/10168737.2010.503460>, consultado em 2015.02.05.
- Anselin, L, Varga, A. & Acs, Z.J. (1997). Local geographic spillovers between university research and high technology innovations. *Journal of Urban Economics*, Vol. 42, pp. 422-448. DOI :[10.1006/juec.1997.2032](https://doi.org/10.1006/juec.1997.2032), consultado em 2015.02.06.
- Antonelli, C. (2000). Collective knowledge communication and innovation: the evidence of technological districts. *Regional Studies*, Vol. 34, N.º. 6 pp., 535-47. DOI :[10.1080/00343400050085657](https://doi.org/10.1080/00343400050085657), consultado em 2015.02.06.
- Araújo, M., Cabral, P., Cheng, L., Filion, L., Lago, R., & Oliveira, L. (2005). O estímulo ao empreendedorismo nos cursos de química: formando químicos empreendedores. *Química Nova*, Vol. 28, Retirado de <http://vasco.eiriz.googlepages.com/Rede2020v2n6.pdf> consultado em, 2015.02.06..
- Armington, C. & Acs, Z. (2002). The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*, Vol.6, Nº. 1, pp.33-45. DOI:[10.1080/00343400120099843](https://doi.org/10.1080/00343400120099843) consultado em 2015.02.05.

- Bathelt, H. (2005). Cluster relations in the media industry. Exploring the distanced neighbour paradox in Leipzig. *Regional Studies*, Vol. 39, Nº. 6, pp. 105-128. DOI :[10.1080/0034340052000320860](https://doi.org/10.1080/0034340052000320860), consultado em 2015.03.01.
- Birch, D. (1987). Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. <https://ssrn.com/abstract=1496185>, consultado em 2015.03.01.
- Birley, S. (1987). New ventures and employment growth. *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, Nº. 2, pp.155-165. [http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0883-9026\(87\)90005-X](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0883-9026(87)90005-X), consultado em 2015.03.01.
- Borch, O., Husse, M. & Senneseth, K. (1999). Resource Configuration, Competitive Strategies, and Corporate Entrepreneurship: An Empirical Examination of Small. *SAGE Journals First Published*, Vol. 24, Nº1, pp.49-70. <https://doi.org/10.1177/104225879902400104>, consultado em 2015.03.01
- Boschma, R. (2004). Competitiveness of regions from an evolutionary perspective. *Regional Studies*, Vol.38, pp.1001-1014. DOI :[10.1080/0034340042000292601](https://doi.org/10.1080/0034340042000292601), consultado em 2015.03.01.
- Boschma, R. (2005). Proximity and innovation. A critical assessment. *Regional Studies*, Vol. 39, N. ° 1, pp. 61-74. DOI :[10.1080/0034340052000320887](https://doi.org/10.1080/0034340052000320887), consultado em 2015.03.01.
- Bosma, N. (2013). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*: Vol. 9: No. 2, pp 143-248. <http://dx.doi.org/10.1561/0300000000>, consultado em 2015.03.01.
- Boudeville, R. (1966). Problems of Regional Economic Planning. Edinburgh, At The University Press, pp.30-192. <https://doi.org/10.1017/S0770451800041592>, consultado em 2015.03.01.
- Bygrave, W. (1989). The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at its Research Methodologies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 14, N. ° 1, pp. 7-26 1989. Disponível em :<https://ssrn.com/abstract=1505870>, consultado em 2015.02.03.
- Carrilho, A. (2016). Portugal atrai mais turistas espanhóis com qualidade e diversidade de oferta.<http://rr.sapo.pt/noticia/44995/portugal-atrai-mais-turistas-espanhois-com-qualidade-diversidade-de-oferta>, consultado em 2017.02.02
- Castanho, R., Loures, L., Cabezas, J. & Fernandes, L. (2017). Cooperação transfronteiriça (CBC) no sul da Europa – um estudo de caso ibérico. A Eurocity Elvas- Badajoz, www.researchgate.net/publication/314202544_Cross-Border_Cooperation_CBC_in_Southern_Europe-An_Iberian_Case_Study_The_Eurocity_Elvas-Badajoz, consultado em 2018.02.06.
- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning an innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, Nº. 1, pp. 128-152. DOI: [10.2307/2393553](https://doi.org/10.2307/2393553), consultado em 2015.02.06.

- Comissão da Comunidades Europeias (1999). EDEC: Esquema de Desenvolvimento do Espaço Comunitário: Para um desenvolvimento equilibrado e sustentável da EU, Serviços das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, Luxemburgo. <https://infoeuropa.euroid.pt/files/database/000005001-000006000/000005195.pdf>, consultado em 2015.02.06.
- Comissão da Comunidades Europeias (2016). Border Regions Final Report. http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/studies/2016/collecting-solid-evidence-to-assess-the-needs-to-be-addressed-by-interreg-cross-border-cooperation-programmes, consultado em 2017.01.09.
- Comissão das Comunidades Europeias (1995). Europa 2000+: Cooperação para o Ordenamento do Território Europeu, Serviços das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, Luxemburgo. <https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1990-1999> p consultado em 2015.02.06.
- Comissão das Comunidades Europeias (1999). ESDP European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union. https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/sum_en.pdf, consultado em 2015.02.06.
- Comissão das Comunidades Europeias (2003). Green Paper Entrepreneurship in Europe (presented by the Commission), Retirado em 20/6/2007, de http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf, consultado em 2015.02.06.
- Comissão das Comunidades Europeias (2004). A new partnership for cohesion convergence competitiveness cooperation - Third report on economic and social cohesion https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/cohesion3/cohesion3_toc_en.pdf, consultado em 2015.02.07.
- Comissão das Comunidades Europeias (2006). Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Promover o espírito empreendedor através do ensino e da aprendizagem. http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2006/com2006_0033pt01.pdf, consultado em 2015.02.07.
- Comissão das Comunidades Europeias (2015). Interreg Europe 2014-2020. Cooperation Programme document final. cci 2014 tc 16 rfir 001. Recuperado de www.portugal2020.pt, consultado em 2017.01.06.
- Cone, J. (2007). Teaching Entrepreneurship in Colleges and Universities: How (and Why) a New Academic Field is Being Built. <http://www.kauffman.org/items.cfm?itemID=716> consultado em 2015.02.06..
- Cooke, P. (1991). Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. Industrial and Corporate Change, Vol. 10, N. ° 4, pp. 945-974. DOI: [10.1093/icc/10.4.945](https://doi.org/10.1093/icc/10.4.945) consultado em 2015.02.06..
- Dominguez-Gomez, J., Noronha, T. & Vaz, E. (2010). Conference Paper Contrasts in the governance structures in the transborder regions Andalusia -Algarve. 50th Congress of the European Regional Science Association: Sustainable Regional Growth and

Development in the Creative Knowledge Economy.
<http://hdl.handle.net/10419/119155>. consultado em 2015.02.08.

Dominguez-Gomez, J., Noronha, T. & Vaz, E. (in press): Sustainability in the trans-border regions? The case of Andalusia – Algarve. International Journal of Global Environmental Issues, http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/9920/Sustainability_in_the_transborder.pdf?sequence=4 consultado em 2015.02.08..

Eurostat (2016). Employment rates of recent graduates. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_rates_of_recent_graduates#Development_over_time, consultado em 2017.03.06.

Eurostat (2016). Unemployment statistics. Disponível em http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics#Youth_unemployment_trends consultado em 2017.03.06.

Feldman, M.P. (1994). The geography of innovation. Kluwer Dordrecht Publishers. DOI :[10.1057/978-1-349-94848-2_537-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-94848-2_537-1).

Figueiredo, E., Lima, L. Loures, A. & Oliveira, C. (2014). Uma Análise para o Efeito-Fronteira no Brasil. Revista Brasileira de Economia. Vol. 68, Nº.4. ISSN 0034-7140. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-71402014000400003>, consultado em 2015.02.12.

Garelli, S. (2006). Competitiveness of nations: the fundamentals. IMD World Competitiveness Book 2006, disponível em www.imd.ch/research/centers/wcc/competitiveness-fundamentals.cfm, consultado em 2015.02.06.

Gaspar, F. & Pinho, L. (2010). A Importância do Empreendedorismo e a Situação em Portugal. Escola Superior de Gestão de Santarém:<http://docentes.esgs.pt/fernando-gaspar/publ/APDR.pdf>, consultado em 2015.02.010.

Giuliani, E. & Bell, M. (2005). The micro-determinants of meso-level learning and innovation. Evidence from a Chilean wine cluster. Research Policy, Vol. 34, pp. 47-68. DOI:[10.1016/j.respol.2004.10.008](https://doi.org/10.1016/j.respol.2004.10.008), consultado em 2015.02.11.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure. The problem of embeddedness. American Journal of Sociology. Vol. 91, N. ° 3, pp. 481-510. DOI: [10.1086/228311](https://doi.org/10.1086/228311) consultado em 2015.02.09.

Hannan, M. & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. American Journal of Sociology, Vol. 82, Nº. 5, pp. 929-964. DOI :[10.1086/226424](https://doi.org/10.1086/226424) consultado em 2015.02.09.

Harrison, B. (1992). Industrial districts: old wines in new bottles. Regional Studies, Vol. 26, pp. 469-483. DOI : [10.1080/00343409212331347121](https://doi.org/10.1080/00343409212331347121) consultado em 2015.02.20.,

https://www.researchgate.net/publication/301682305_Intraemprendimiento_social_universitario_Estudio_de_casos. Consultado em 20.01.2019

- Huggins, R. & Thompson, P. (2015). Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory, *Small Business Economics*, Vol. 45, Nº 1, pp 103–128. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9643-3> consultado em 2015.02.09.
- Hynes, B. (1996). Entrepreneurship education and training-introducing entrepreneurship into non-business disciplines, *Journal of European Industrial Training*, Vol. 20, Nº. 8, pp. 10-17. http://sigeo.gobex.es/portalsigeo/c/document_library/get_file?uuid=3e78552d-5f98-480b-a680-6c0f6d473692&groupId=10137. consultado em 2015.02.22.
- Iammarino, S. (2005). An evolutionary integrated view of regional systems of innovation. Concepts, measures and historical perspectives. *European Planning Studies*, Vol. 13, Nº. 4, pp. 495-517. DOI: [10.1080/09654310500107084](https://doi.org/10.1080/09654310500107084) consultado em 2015.03.06.
- INE (2012a). *Censos 2011 Resultados Definitivos – Região Alentejo*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística. p.97. ISBN 978-989-25-0182-6. ISSN 0872-6493. Consultado em 27 de julho de 2013. [consultado em 2015.03.06](#).
- INE (2012b). «Quadros de apuramento por freguesia» (XLSX-ZIP). Censos 2011 (resultados definitivos). Tabelas anexas à publicação oficial; informação no separador "Q101_ALENTEJO". Instituto Nacional de Estatística. Consultado em 27 de julho de 2013 [consultado em 2015.02.22](#).
- INE (2012c). *Censos 2011 Resultados Definitivos – Região Alentejo*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística. p.97. ISBN 978-989-25-0182-6. ISSN 0872-6493. Consultado em 27 de julho de 2013. [consultado em 2015.02.21](#).
- INE (2013a). *Anuário Estatístico da Região Alentejo 2012*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística. p.30. ISBN 978-989-25-0214-4. ISSN 0872-5063. Consultado em 5 de maio de 2014 [consultado em 2015.02.20](#).
- INE (2013b). *Anuário Estatístico da Região Alentejo 2012*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística. p.30. ISBN 978-989-25-0214-4. ISSN 0872-5063. Consultado em 5 de maio de 2014 [consultado em 2015.02.21](#).
- Jaffe, A.B., Trajtenberg, M. & Henderson, R. (1993). Geographic localization and knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 108, pp.577-598. DOI : [10.2307/2118401](https://doi.org/10.2307/2118401) consultado em 2015.02.21.
- Janeco, B. (2015). Impactos Territoriais de Processos de Cooperação Transfronteiriça Caso de Estudo: Elvas e Badajoz. Tese de Mestrado, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa. <https://run.unl.pt/bitstream/10362/17316/1/TESE%20VERS%C3%83O%20FINAL.pdf> consultado em 2015.02.15.
- Kibler, E. (2013). Formation of entrepreneurial intentions in a regional context, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 25, Nº. 3-4, pp. 293- 323. <http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2012.721008>. consultado em 2015.02.09.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research

Reference in Entrepreneurship. Available at SSRN:
<https://ssrn.com/abstract=1496174> consultado em 2016.02.09.

Lagendijk, A. (2003). Towards conceptual quality in regional studies. The need for subtle critique. A response to Markusen. *Regional Studies* Vol. 37, Nº. 6-7, pp. 719-727. DOI :[10.1080/0034340032000108804](https://doi.org/10.1080/0034340032000108804) consultado em 2016.02.06.

Lagüera. Tec de Monterrey México. Grupo de Investigación EMTURIN.Universidad Extremadura, España.

Levitt, B. & March, J. (1996). Organizational learning. Cohen, M.D. and Sproull, L.S. (Eds) *Organizational learning*, pp. 516-541. California, Thousand Oaks, Sage. DOI :[10.1146/annurev.so.14.080188.001535](https://doi.org/10.1146/annurev.so.14.080188.001535) consultado em 2015.02.06.

Lima, F. (2012). As dinâmicas territoriais no espaço de fronteira na fachada atlântica peninsular: a eurocidade Valença/Tuy. Cadernos do curso de doutoramento em geografia, FLUP, <http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/9963.pdf>. consultado em 2015.02.17.

Malmberg, A. & Maskell, P. (2002). The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. *Environment and Planning A*, Vol. 34, pp. 429-49. DOI :[10.1068/a3457](https://doi.org/10.1068/a3457). consultado em 2015.02.09.

McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496181>

Medeiros, E. (2009). Cross-Border Cooperation. EU Regional Policy: a fair deal?. http://ww3.fl.ul.pt/pessoais/eduardo_medeiros/docs/pub_pap_em_cbc_e_u_regional_policy.pdf consultado em 2015.02.09.

Ministerial Conference on SMEs, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/c19b6f97-en>. consultado em 2019.05.06.

Mishkin, F. (2001). Financial policies and the prevention of financial crises in emerging market countries. Working Paper 8087, National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w8087>. consultado em 2015.02.21.

National Competitiveness Council (2007), About Competitiveness, disponível em www.forfas.ie/ncc/about_competitiveness.html acedido em 9 de maio de 2015.

Neves, A., Zorrinho, C., Laranja, M., & Grilo, R. (2007), *ECONOMIA DO CONHECIMENTO - REALIDADE PORTUGUESA*. Princípia Editora, Lda., Porto, ISBN 978-972-8589-80-6, Sociedade Portuguesa de Inovação Consultadoria Empresarial e Fomento da Inovação, S.A http://www.spi.pt/colecao_economiadoconhecimento/documentos/manuais_PDF/Manual_IX.pdf consultado em 2015.02.06.

Nooteboom, B. (2000). Learning and innovation in organizations and economies. Oxford University, Oxford, Press. DOI :[10.1093/acprof:oso/9780199241002.001.0001](https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199241002.001.0001) consultado em 2015.02.07.

- Noronha Vaz, M. T., & Nijkamp, P. (2009). Knowledge and innovation: The strings between global and local dimensions of sustainable growth. *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 21, Nº.4, pp. 441–455. doi:[10.1080/08985620903020094](https://doi.org/10.1080/08985620903020094). [consultado em 2015.02.15.](#)
- Noronha Vaz, T., Vicente Galindo, P., Noronha Vaz, E. & Nijkamp, P. (2013). Innovative firms behind the regions: Analysis of regional innovation performance in Portugal by external logistic biplots. *SAGE*, Vol 22, Nº.3, pp.329-344. <https://doi.org/10.1177/0969776412474675> [consultado em 2015.02.02.](#)
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge. DOI :[10.1017/CBO9780511808678](https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678) [consultado em 2016.02.07.](#)
- North, D. (1993a). Desempeno economico en el transcurso de los anos. Conferencia al recibir el premio Nobel de Ciencias Economicas. Em www.eumed.net. [consultado em 2016.02.07.](#)
- OCDE (2017). *Espanha em Panorama da Educação 2017: Indicadores da OCDE*. Paris OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2017-67-en>. [consultado em 2017.06.06.](#)
- OCDE (2019). *Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: OECD 2018*
- Oliveira, P. (2013). A influência do meio local nas dinâmicas de inovação do complexo agroalimentar do Vale do Tejo: análise e formulação de estratégias territoriais de ação coletiva. Tese doutoral, Lisboa, ISCTE, <http://hdl.handle.net/10071/6378>. [consultado em 2015.02.06.](#)
- Ostroski, D. & Medeiros, N. (2003). Os complexos agroindustriais a ascensão dos agriclusters. XXIII Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Ouro Preto, MG, Brasil, <http://www.sober.org.br/palestra/13/193.pdf>
- Palacín-Sánchez, M., Roldan, J. & di Pietro, F. (2017). Regional development and capital structure of SMEs, Cuadernos de Gestion. <http://www.researchgate.net/publication/312967061> [consultado em 2018.05.02.](#)
- Parr, J.B. (2002). Agglomeration economies: ambiguities and confusions. *Environment and Planning A*, Vol. 34, pp. 717-731. DOI : [10.1068/a34106](https://doi.org/10.1068/a34106) [consultado em 2015.02.06.](#)
- Pinho, L. F. & Gaspar, F. C. (2009). A importância do empreendedorismo e a situação em Portugal. (Consulta em Fevereiro de 2009) Disponível em <http://docentes.esgs.pt/fernando-gaspar/publ/APDR.pdf>
- Reichman, N. (1989). Breaking Confidences: Organizational Influences on Insider Trading. *The Sociological Quarterly*, Vol. 30, Nº. 2, pp. 185-204. DOI:[10.1111/j.1533-8525.1989.tb01518.x](https://doi.org/10.1111/j.1533-8525.1989.tb01518.x), [consultado em 2014.03.21.](#)
- Relatório sobre Empreendedorismo na EUROACE, Junta de Extremadura. Dirección General de Acción Exterior. Plaza del Rastro s/n. 06800 Mérida (Badajoz). España. <http://www.gobex.es>. [consultado em 2015.02.06.](#)

- Reynolds, P., Bygrave, W. & Autio, E. (2004). Global entrepreneurship monitor: Executive report 2003. Babson College, London Business School, and Kauffman Foundation, UK. http://www.esbri.se/gemglobalreport_2003.pdf. consultado em 2015.02.24.
- Reynolds, P., Storey, D. & Westhead, P. (1994). Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, *Regional Studies*, Vol. 28, Nº. 4, pp. 443-456, DOI: [10.1080/00343409412331348386](https://doi.org/10.1080/00343409412331348386) consultado em 2016.02.15.
- Ribeiro e Silva, N. (2016). A participação dos Municípios nas Associações Transfronteiriças: O caso do Eixo Atlântico do Nordeste Peninsular, Tese de Doutoramento apresentada na Universidade de Santiago de Compostela. https://minerva.usc.es/xmlui/bitstream/handle/10347/6984/rep_324.pdf?sequence=1 consultado em 2017.05.06.
- Sociedade Portuguesa de Inovação (2004), Estudo de Avaliação do Potencial Empreendedor em Portugal em 2004 – Projecto GEM Portugal 2004. <http://www2.spi.pt/gem/docs/RelatorioSinteseGEM.pdf>.
- Talbot, D. (2008). EADS, une transition inachevée. Une lecture par les catégories de la proximité. *Géographie, économie, société*, Vol.10. DOI: [10.3166/ges.10.243-261](https://doi.org/10.3166/ges.10.243-261) consultado em 2016.03.07.
- Tessaring, M. e Wannan, J. (2004). Vocational education and training – key to the future. Lisbon-Copenhagen-Maastricht: mobilising for 2010, Cedefop synthesis of the Maastricht Study, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004, em www.trainingvillage.gr/etv. consultado em 2015.02.06.
- The 2015 Ageing Report EUROPEAN ECONOMY 3|2015 Economic and Financial Affairs ISSN 1725-3217 (online) ISSN 0379-0991 (print) Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States(2013-2060). http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee3_en.pdf, consulta em 02-01-2016
- Torre, A. & Rallet, A. (2005). Proximity and localization. *Regional Studies*, Vol. 39, N.º 1, pp. 47-60. DOI: [10.1080/0034340052000320842](https://doi.org/10.1080/0034340052000320842). consultado em 2015.02.06.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, N.º 1, pp. 35-67. DOI: [10.2307/2393808](https://doi.org/10.2307/2393808) consultado em 2015.02.21.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, N.º 1, pp. 35-67. DOI: [10.2307/2393808](https://doi.org/10.2307/2393808) consultado em 2015.02.21.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2017). An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture. Amsterdam: Tinbergen Institute Discussion Nº.1-30/3, p.48. <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/85867/1/01030.pdf>. consultado em 2018.06.06.

- Vidigal, I. (2017). Emigração para Espanha voltou a aumentar em 2016. Observatório da Emigração. Disponível em: <http://observatorioemigracao.pt/np4/5851.html>. consultado em 2018.06.06.
- Vigón Artos, S. (2005). La enseñanza del español en el sistema educativo português. Comunicação apresentada no I Congresso Internacional: el español, lengua de futuro. Organizado por FIAPE (Federación Internacional de Asociaciones de Profesores de Español) con la colaboración de la Universidad de Castilla-La Mancha, Toledo. Disponível em: <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/5966/1/toledo.pdf>. consultado em 2015.02.06.
- Wolfe, D., & Gertler, M. (2004). Clusters from the inside and out: Local dynamics and global linkages. Urban Studies Vol. 41, N°5/6, pp. 1071–1093. doi:[10.1080/00420980410001675832](https://doi.org/10.1080/00420980410001675832). consultado em 2015.02.25.
- Zahra, S., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. Academy of Management Review, Vol. 27, N° 2, pp. 185–203. doi:[10.5465/AMR.2002.6587995](https://doi.org/10.5465/AMR.2002.6587995). Google Scholar. consultado em 2015.02.16.
- www.apdr.pt/congresso/2008/pdf/S_tudo.pdf, consulta em 20-01-2016
- https://www.apetro.pt/documentos/Conferencia_ENMC.pdf, consulta em 12-02-2016
- <http://www.chaourbano.com.br/visualizarArtigo.php?id=40>, A importância da inovação no desenvolvimento de regiões transfronteiriças, REVISTA ON-LINE, Consulta em 10-01-2017- ISSN2178-1699.
- http://www.concorrencia.pt/vPT/Estudos_e_Publicacoes/Estudos_Economicos/Energia_e_Combustiveis/Documents/An%C3%A1lise%20AdC%20Combust%C3%ADveis%20Rodovi%C3%A1rios%20Vers%C3%A3o%20N%C3%A3o%20Confidencial.pdf, consulta em 10-01-2017
- <https://www.ccdr-a.gov.pt/index.php/ra-87821>, consulta em 03-02-2017.
- http://www.ccdrn.pt/sites/default/files/tres_decadas_pt_europeu.pdf, consulta em 03-02-2017.
- http://www.ccdr-a.gov.pt/docs/desenv_regional/caracteriza_site2014.pdf, consulta em 02-01-2016.
- <https://en.unesco.org/creativity/convention>, consulta em 10-01-2017
- <https://www.galp.com> > Media > Media Kit > Dossiers, 10-01-2016.
- <https://www.mecd.gob.es/portugal/dms/consejerias-exteriores/portugal/informacion/informe-el-espa-ol-en-portugal-2016/informe%20el%20espa%C3%B1ol%20en%20portugal%202016.pdf>, consulta em 15-01-2018
- http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550, consulta em 15-01-2018.

https://ec.europa.eu/regional_policy/pt/policy/cooperation/, consulta em 15-01-2018.

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=LEGISSUM%3Aai0033>, consulta em 15-01-2016

Pesquisas Econômicas da OCDE: Espanha 2017 DOI: http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-esp-2017-en, disponível em 10-01-2018.

<https://www.oecd.org/eco/surveys/Portugal-2017-OECD-economic-survey-overview-portuguese.pdf>, consulta em 10-01-2018.

<http://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-spain.htm>, consulta em 03-05-2017.

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/eag-2017-en.pdf?expires=1525379497&id=id&accname=guest&checksum=13FD04AC404D36FA4949EFA666D94D54>

<http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/education-at-a-glance-2016-indicators.htm> consulta em 10-06-2017

<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5786129/KS-HA-14-001-00-EN.PDF/61bb5fe8-ebd1-473a-9c9d-fdb1993284a6>, consulta em 23-04-2017

http://www.ine.es/buscar/searchResults.do?searchString=tasa+de+paro+extremadura&Menu_botonBuscador=Buscar&searchType=DEF_SEARCH&startat=0&L=0, em 26-04-2017

<https://data.worldbank.org/country/portugal>, consulta em 26-04-2017

<http://www.redeinfoempresarial.com/portal/images/pdf/Estudo%20de%20Enquadramento%20Prospectivo.pdf> consulta em 06-03-2017

http://webb.cedr-a.gov.pt/docs/desenv_regional/caracteriza_site2014.pdf consulta em 03-06-2017

https://www.oecd-ilibrary.org/sites/eco_surveys-esp-2017-3-en/index.html?itemId=/content/component/eco_surveys-esp-2017-3-en 26-06-2018

OECD (2017), *OECD Economic Surveys: Espanha 2017*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-esp-2017-en 26-06-2018

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2498> em 26-07-2018

https://www.researchgate.net/publication/322406256_DETERMINANTES_DA_OFERTA_DE_EMPREENDEDORES_EM_ILHEUS_E_ITABUNA_DETERMINANTS_OF_SUPPLY_OF_ENTREPRENEURS_IN_ILHEUS_AND_ITABUNA, em 03-06-2017.

https://www.researchgate.net/publication/240629040_Desenvolvimento_Endogeno_e_Politica_Regional, em 12-12-2016.

https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/strengthening-smes-and-entrepreneurship-for-productivity-and-inclusive-growth_c19b6f97-en 26-06-2017.

<http://www.gemconsortium.org/country-profile/100>, consulta em 26-06-2017.

www.GOBEX.ES, consulta em 02-02-2016.

<https://www.portugal.gov.pt/pt/gc21/governo/programa/programa-nacional-para-a-coesao-territorial-/ficheiros-coesao-territorial/programa-nacional-para-a-coesao-territorial-implementacao-acompanhamento-e-monitorizacao-p>

www.portalegredigital.biz/pt/conteudos/territorial/Caracteriza%c3%a7%c3%a3o%20do%20Distrito/Distrito_de_Portalegre.htm, em 25-04-2017.

http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735570837, em 25-05-2018.

<https://www.efe.com/efe/portugal/estremadura/exporta-es-estremenhas-sobem-14-1-em-2017/50000446-3529257>, em 25-04-2018

<https://pt.tradingeconomics.com/indicators>, em 03-06-2016

https://www.theglobaleconomy.com/Spain/GDP_per_capita_PPP/, em 27-06-2018

ANEXOS

ENTREVISTA PARA AVALIAÇÃO DA INCIDÊNCIA DO EFEITO FRONTEIRA NA ATIVIDADE EMPREENDEDORA

Este estudo insere-se numa investigação que visa avaliar a incidência do efeito fronteira na atividade empreendedora de empresas situadas em Portugal e Espanha, concretamente nas regiões Alentejo e Extremadura.

Esta entrevista tem por objetivo identificar fatores de relevo nas operações ou escolhas das empresas condicionadas pela localização geográfica de estar perto da fronteira, no sentido de dar um contributo para a compreensão desta problemática, por outro lado pretende-se perceber as motivações que conduzem à escolha desta localização por parte das empresas. **Desde já agradeço a sua valiosa colaboração e o tempo que irá dedicar a responder a esta entrevista a qual irá seguir o questionário anexo como forma de guião ao que se pretende aferir.**

Setembro de 2018

A. DADOS DA ORGANIZAÇÃO

1. Em que sector classificaria o seu negócio? Serviços ☐ Agricultura ☐ Industria/construção ☐

2. Onde iniciou a sua actividade empresarial?

Zona rural ☐ Pequena cidade ☐ Grande cidade ☐ Cidade capital ☐

3. A localização da sua empresa encontra-se a quantos Km da fronteira?

Até 50 Km ☐ Entre 50 e 100 Km ☐ Entre 100 e 150 Km ☐ Entre 150 e 200Km ☐

4. Em que ano foi recebida a primeira encomenda? _____

5. Qual o número de trabalhadores da empresa em 31 de Dezembro de 2017?

A tempo inteiro: _____ A tempo parcial: _____ Ocasionais: _____

6. Qual o volume de vendas no ano de 2017 (euros)?

De 5.000 a 25.000	<input type="checkbox"/>	De 100.001 a 250.000	<input type="checkbox"/>	De 1.250.001 a 2.500.000	<input type="checkbox"/>
De 25.001 a 50.000	<input type="checkbox"/>	De 250.001 a 500.000	<input type="checkbox"/>	De 2.500.001 a 5.000.000	<input type="checkbox"/>
De 50.001 a 100.000	<input type="checkbox"/>	De 500.001 a 1.250.000	<input type="checkbox"/>	Mais de 5.000.000	<input type="checkbox"/>

7. Qual o resultado líquido antes de impostos no ano de 2017 (euros)?

De 5.000 a 25.000	<input type="checkbox"/>	De 100.001 a 250.000	<input type="checkbox"/>	De 1.250.001 a 2.500.000	<input type="checkbox"/>
De 25.001 a 50.000	<input type="checkbox"/>	De 250.001 a 500.000	<input type="checkbox"/>	De 2.500.001 a 5.000.000	<input type="checkbox"/>
De 50.001 a 100.000	<input type="checkbox"/>	De 500.001 a 1.250.000	<input type="checkbox"/>	Mais de 5.000.000	<input type="checkbox"/>

8. Qual o capital social no ano de 2017 (euros)?

De 5.000 a 25.000	<input type="checkbox"/>	De 100.001 a 250.000	<input type="checkbox"/>	De 1.250.001 a 2.500.000	<input type="checkbox"/>
De 25.001 a 50.000	<input type="checkbox"/>	De 250.001 a 500.000	<input type="checkbox"/>	De 2.500.001 a 5.000.000	<input type="checkbox"/>
De 50.001 a 100.000	<input type="checkbox"/>	De 500.001 a 1.250.000	<input type="checkbox"/>	Mais de 5.000.000	<input type="checkbox"/>

B DADOS PESSOAIS

1. Idade _____ anos.

2. Sexo Masculino ☐ Feminino ☐

3. Nível de escolaridade

1	4º Classe		7	Curso superior (licenciatura)	
2	Primeiro Ciclo		8	Pós-graduação	

3	Secundário – 12º ano		9	Mestrado	
4	Curso profissional		10	Doutoramento	
5	Curso médio (magistério, ...)		11	Frequência de curso médio/ superior	
6	Curso superior (bacharelato)		12	Outras situações	

4. Área específica da sua formação

C DADOS DO NEGÓCIO

1. Qual o principal ponto forte da sua empresa?

1	Qualidade do produto/serviço		6	Inovação	
2	Capacidade produtiva		7	Solidez financeira	
3	Competência em termos de custos		8	Tecnologia	
4	Assistência pós-venda		9	Localização	
5	Recursos humanos			Outro (Por favor indique qual. _____)	

2. Qual o principal ponto fraco da sua empresa?

1	Qualidade do produto/serviço		6	Inovação	
2	Capacidade produtiva		7	Solidez financeira	
3	Competência em termos de custos		8	Tecnologia	
4	Assistência pós-venda		9	Localização	
5	Recursos humanos			Outro (Por favor indique qual. _____)	

3. Realizou investimentos nos últimos dois anos? Sim Não

Se respondeu **sim** à questão anterior, por favor indique:

3.1. Qual o objectivo do investimento? (se realizou vários, baseie-se no de maior impacto)

1	Início de nova atividade		4	Mecanização/automatização de processos existentes	
2	Economia de energia		5	Introdução de novas técnicas de fabrico	
3	Introdução de novos produtos		6	Substituição de equipamento	

3.2. A localização da sua organização em relação à fronteira afetou a sua opção?

1	Facilitou		4	Estimulou	
2	Dificultou		5	Desencorajou	

3	Indiferente		6	Por favor indique em que medida se sentiu afetado _____	
---	-------------	--	---	---	--

3.3. O investimento realizado conduziu à criação de mais postos de trabalho? Sim ☐ Não ☐

4. Pensa realizar investimentos nos próximos dois anos? Sim ☐ Não ☐

Se respondeu **sim** à questão anterior, por favor indique

4.1. Qual o objectivo do investimento? (se realizou vários, baseie-se no de maior impacto)

1	Introdução de novos produtos		6	Mecanização e automatização de processos existentes	
2	Economia de energia		7	Introdução de novas técnicas de fabrico	
3	Substituição de equipamento		8	Outro (Por favor indique qual _____)	

4.2. A localização da sua organização condiciona a sua opção porque?

1	Mercado Local em desenvolvimento		5	Medidas de Apoio ao Empreendedorismo	
2	Acesso facilitado a apoios governamentais		6	Parceiros Locais Estimulantes	
3	Facilidade de Acesso a Inovação		7	Não condiciona	
4	Governo local apoiante		8	Outra condicionante externa à organização (Por favor indique qual _____)	

4.3. O investimento a realizar conduzirá à criação de mais postos de trabalho? Sim ☐ Não ☐

5. Na sua opinião, existem actualmente factores limitativos ao investimento? Sim ☐ Não ☐

Se respondeu sim à questão anterior, por favor indique

5.1. Em comparação com o passado (últimos dois anos) esses factores têm vindo a agravar-se? Sim ☐ Não ☐

5.2. Qual é o factor mais limitativo ao investimento?

1	Capacidade de autofinanciamento		7	Obtenção de crédito bancário	
2	Deterioração das perspectivas de venda		8	Rentabilidade dos investimentos	
3	Contratação de pessoal qualificado		9	Nível de taxas de juro	
4	Concorrência		10	Medidas de Incentivo ao Investimento	
5	Apoio de Capital de risco		11	Localização	
6	Burocracia		12	Outros	

5.3. Qual é a situação actual do volume de vendas e/ou prestação de serviços?

Muito má ☐ Má ☐ Satisfatória ☐ Boa ☐ Muito boa ☐

5.4. Qual é a perspectiva de evolução do volume de vendas e/ou prestação de serviços nos próximos dois anos?

Forte diminuição ☐ Diminuição ☐ Estabilidade ☐ Aumento ☐ Forte Aumento ☐

5.5. Qual é a expectativa para o futuro do seu negócio nos próximos dois anos?

Contração/declínio ☐ Crescimento/expansão ☐ Sem alteração significativa ☐

6. O seu principal mercado fornecedor localiza-se no país ou no exterior? Se sim qual o país?

7. O seu principal mercado cliente localiza-se no país ou no exterior? Se sim qual?

D. INOVAÇÃO

1. Durante os últimos 5 anos, a empresa introduziu no mercado algum produto ou serviço novo ou significativamente melhorado?

Sim ☐ Não ☐

2. Indique o tempo médio de vida do produto (ou serviço) mais importante da sua actividade principal, antes de ser alvo de substituição ou melhoria:

Menos de 1 ano	Entre 1 e 3	Entre 4 e 6	Entre 7 e 9	Mais de 9 anos
----------------	-------------	-------------	-------------	----------------

3. Durante os últimos 5 anos, a empresa introduziu no mercado algum processo novo ou significativamente melhorado?

Sim ☐ Não ☐

4. A empresa tem patentes registadas nos últimos 5 anos?

Sim ☐ Não ☐

5. A empresa tem alguma invenção não registada, nos últimos 5 anos?

Sim ☐ Não ☐

6. A empresa tem algum departamento responsável pela área do desenvolvimento tecnológico e pelas actividades de inovação?

Sim ☐ Não ☐

7. A sua empresa está envolvida em alguma das seguintes actividades? Em caso afirmativo, identifique-as (marque com um X as opções):

- a) I&D realizadas no ambiente interno da empresa ☐
- b) I&D contratados no ambiente externo da empresa ☐
- c) Aquisição de maquinaria e equipamento no âmbito de I&D e ligados a novos produtos/processos ☐
- d) Formação especializada orientada para o desenvolvimento ou introdução de inovações ☐

- e) Práticas comerciais inovadoras ☐
- f) Projecto industrial necessário para a produção de novos produtos/processos ☐
- g) Preparação da produção e /ou distribuição de inovações ☐

8. Devido à sua localização considera que a sua empresa teve mais facilidade de acesso à inovação?

Sim ☐ Não ☐

9. Essa facilidade/dificuldade de acesso à inovação deveu-se a (marque com um X as opções):

- a) Acesso facilitado a I&D desenvolvido no ambiente externo da empresa ☐
- b) Parceiros locais ☐
- c) Existência de medidas locais de apoio à inovação ☐
- d) Facilidade de Acesso a Financiamento ☐
- e) Meio Envolvente Inovador ☐
- f) Poder Local Apoiantes e Facilitador ☐
- g) Recursos Locais ☐

E. EFEITO FRONTEIRA

1. Na criação da sua organização que fatores foram condicionantes na escolha da localização?

1	Maior proximidade ao mercado		5	Parceiros locais relevantes	
2	Maior facilidade de acesso a matérias-primas		6	Maior facilidade de acesso a inovação	
3	Maior facilidade de acesso a recursos humanos		7	Transportes	
4	Existência de medidas de apoio ao empreendedorismo		8	Outro _____ (Diga qual) _____ _____	

2. Na sua opinião, a alternativa de localização foi condicionada pela proximidade à fronteira?

Sim ☐ Não ☐

3. A localização afetou o seu processo de criação? De uma forma positiva ou negativa?

Sim ☐ Não ☐ Positivo ☐ Negativo ☐

4. A localização afetou o seu processo de desenvolvimento? De uma forma positiva ou negativa?

Sim ☐ Não ☐ Positivo ☐ Negativo ☐

5. Devido à localização que fatores condicionaram o desenvolvimento da sua organização?

1	Maior proximidade ao mercado		5	Parceiros locais relevantes	
2	Maior facilidade de acesso a recursos humanos		6	Maior facilidade de acesso a matérias-primas	
3	Maior facilidade de acesso a inovação		7	Transportes	

4	Existência de medidas de apoio ao empreendedorismo		8	Outro (Diga qual)_____	

6. Devido à liberalização das fronteiras que aspetos considerou relevantes para o desenvolvimento do seu negócio?

1	Parcerias de negócio		6	Taxas alfandegarias	
2	Facilidade de acesso ao mercado consumidor		7	Custos de transporte	
3	Facilidade de acesso a matérias primas		8	Outro (Diga qual)_____	

F. DESENVOLVIMENTO LOCAL

1. A participação da empresa no desenvolvimento local incide na:

1	Criação de emprego		6	Iniciativas de apoio a dinâmicas de aprendizagem	
2	Iniciativas de apoio a dinâmicas culturais e desportivas		7	Iniciativas de apoio ao empreendedorismo	
3	Iniciativas de apoio a dinâmicas sociais e económicas		8	Outro (Diga qual)_____	

2. Existe alguma estratégia para a participação da organização nas iniciativas de desenvolvimento local, ou a análise é formulada caso a caso?

3. Constituem uma organização líder dentro da comunidade em que estão inseridos? Se sim isso deve-se a:

1	Criação de emprego		6	Iniciativas de apoio a dinâmicas de aprendizagem	
2	Iniciativas de apoio a dinâmicas culturais e desportivas		7	Iniciativas de apoio ao empreendedorismo	
3	Iniciativas de apoio a dinâmicas sociais e económicas		8	Outro (Diga qual)_____	

4. Realizam alguma atividade para fomentar a inovação na comunidade?

Obrigada pela sua colaboração

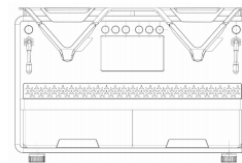
Anexo 2

EXEMPLOS DE MARCAS E PATENTES – GRUPO DELTA

Desenho Industrial BR302016000947-3 BR

Próprio, Inscrição

D. Ped.: 08/03/2016 **D. Publicação:**
D. Concess.: 12/09/2017 **D. Publicação:** 12/09/2017
Vencimento: 08/03/2021
Importe:
Denominação: CONFIGURAÇÃO APLICADA EM MÁQUINA DE CAFÉ



Situação: Concedido
Titulares: NOVADELTA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CAFÉS, S.A.
Observações:

Desenho Industrial BR302017005435-8 BR

Próprio, Inscrição

D. Ped.: 04/12/2017 **D. Publicação:** 09/01/2018
D. Concess.: 20/09/2018 **D. Publicação:** 18/09/2018
Vencimento: 04/12/2022
Importe:
Denominação: CONFIGURAÇÃO APLICADA EM MÁQUINA DE CAFÉ



Situação: Concedido
Titulares: NOVADELTA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CAFÉS, S.A.
Observações:

Patente Europeia 3257780 EP

Próprio, Inscrição

D. Ped.: 11/02/2016 **D. Publicação:**
D. Concess.: 06/09/2018 **D. Publicação:** 03/10/2018
Vencimento: 03/12/2018
Importe:
Denominação: SUPPLY CARTRIDGE WITH BINARY CODE, BEVERAGE PREPARATION MACHINE AND PROCESS FOR OPERATION OF A MACHINE USING SAID SUPPLY CARTRIDGE

Situação: Concedido
Titulares: NOVADELTA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CAFÉS, S.A.
Observações:

Patente de Invenção ZL201280021344.X CN

Próprio, Inscrição

D. Ped.: 30/03/2012 **D. Publicação:** 02/04/2014
D. Concess.: 22/03/2017 **D. Publicação:**
Vencimento: 30/03/2019
Importe:
Denominação: CÁPSULA DE ABERTURA CONTROLADA, PROCESSO E DISPOSITIVO DE OPERAÇÃO DESTA CÁPSULA

Situação: Concedido
Titulares: NOVADELTA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CAFÉS, S.A.
Observações:

Patente de Invenção ZL201480048867.2 CN

Próprio, Inscrição

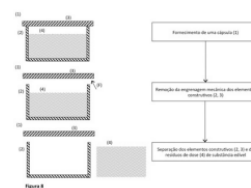
D. Ped.: 04/07/2014 **D. Publicação:** 08/01/2016

D. Concess.: 16/01/2018 **D. Publicação:**

Vencimento: 04/07/2019

Importe:

Denominação: CÁPSULA PARA PREPARAÇÃO DE PRODUTO EDÍVEL E PROCESSO DE UTILIZAÇÃO DA REFERIDA CÁPSULA



Situação: Concedido

Titulares: NOVADELTA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CAFÉS, S.A.

Observações:

Anexo 3
Demonstrações da Empresa Real Tradição

2013

04-A BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes			
ATIVO		PERÍODOS	
		N	N-1
Activo não corrente		(1)	(2)
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	66.037,06	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)		
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)		
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	380,00	
A5112	SOMA	66.417,06	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	12.435,36	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	238.892,33	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	178,48	
A5118	Accionistas/sócios (N, S)		
A5119	Outras contas a receber (N, S)		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	1.650,54	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)	2.320,18	
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	6.242,81	
A5126	SOMA	261.719,70	0,00
A5127	TOTAL DO ACTIVO	328.136,76	0,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	5.000,00	
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)		
A5131	Prêmios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	655,25	
A5133	Outras reservas (N, S, M)		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	10.255,56	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)	1.612,01	
A5138	SOMA	17.522,82	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	48.019,86	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	65.542,68	0,00
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	94.719,15	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)	16.788,45	
A5147	SOMA	111.507,60	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	114.110,28	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	26.917,09	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	2.592,81	
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)	7.466,30	
A5159	SOMA	151.086,48	0,00
A5160	TOTAL DO PASSIVO	262.594,08	0,00
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	328.136,76	0,00

2014

04-A BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes			
ATIVO	*	PERÍODOS	
		N	N-1
		(1)	(2)
Activo não corrente			
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	75.051,81	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)		
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)		
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	399,30	
A5112	SOMA	75.451,11	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	16.227,54	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	174.221,82	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	202,59	
A5118	Accionistas/sócios (N, S)		
A5119	Outras contas a receber (N, S)		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	1.639,62	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)	2.381,08	
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	21.807,55	
A5126	SOMA	216.480,20	0,00
A5127	TOTAL DO ACTIVO	291.931,31	0,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	5.000,00	
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	5.000,00	
A5131	Prêmios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	3.056,24	
A5133	Outras reservas (N, S, M)		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	55.874,43	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)	1.090,36	
A5138	SOMA	70.021,03	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	34.268,85	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	104.289,88	0,00
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	84.060,42	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)	15.447,68	
A5147	SOMA	99.508,10	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	74.382,26	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	12.568,11	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	1.182,96	
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)		
A5159	SOMA	88.133,33	0,00
A5160	TOTAL DO PASSIVO	187.641,43	0,00
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	291.931,31	0,00

Comprovativo IES DA: 507950896/2014/0906/0073-86

Página 5 de 16

2015

04-A BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes			
ATIVO		PERÍODOS	
		N	N-1
Activo não corrente		(1)	(2)
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	345.924,22	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)		
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)		
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microempresas) (S, M)	523,79	
A5112	SOMA	346.448,01	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	24.808,97	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	169.514,09	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	8.220,46	
A5118	Accionistas/sócios (N, S)		
A5119	Outras contas a receber (N, S)		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	2.294,03	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)	5.860,30	
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	3.008,41	
A5126	SOMA	213.706,26	0,00
A5127	TOTAL DO ACTIVO	560.154,27	0,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	5.000,00	
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	5.000,00	
A5131	Prémios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	4.769,68	
A5133	Outras reservas (N, S, M)	30.121,40	
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	58.308,44	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)	568,71	
A5138	SOMA	103.768,23	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	69.852,59	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	173.620,82	0,00
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	301.376,21	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)	23.010,63	
A5147	SOMA	324.386,84	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	56.460,96	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	4.779,44	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	297,06	
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)	609,15	
A5159	SOMA	62.146,61	0,00
A5160	TOTAL DO PASSIVO	386.533,45	0,00
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	560.154,27	0,00

2016

04-A BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes			
ATIVO		PERÍODOS	
		N	N-1
		(1)	(2)
Activo não corrente			
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	545.360,30	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)		
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)	5.850,29	
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microempresas) (S, M)		
A5112	SOMA	551.210,59	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	44.742,29	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	271.837,10	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	7.852,54	
A5118	Accionistas/sócios (N, S)		
A5119	Outras contas a receber (N, S)	164.012,16	
A5120	Diferimentos (N, S, M)	2.260,09	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)		
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	29.871,34	
A5126	SOMA	520.575,52	0,00
A5127	TOTAL DO ACTIVO	1.071.786,11	0,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	5.000,00	
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	5.000,00	
A5131	Prémios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	8.262,31	
A5133	Outras reservas (N, S, M)	67.410,70	
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	87.379,10	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)	152.820,39	
A5138	SOMA	325.872,50	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	84.861,70	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	410.734,20	0,00
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	334.103,08	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)	36.499,14	
A5147	SOMA	370.602,22	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	160.032,84	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	16.877,04	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)	3.500,00	
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	92.887,14	
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	17.152,67	
A5154	Diferimentos (N, S, M)		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)		
A5159	SOMA	290.449,69	0,00
A5160	TOTAL DO PASSIVO	661.051,91	0,00
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	1.071.786,11	0,00

2017

04-A BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes			
ATIVO		PERÍODOS	
		N	N-1
		(1)	(2)
Activo não corrente			
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	510.060,67	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)		
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)	6.187,21	
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microempresas) (S, M)		
A5112	SOMA	516.247,88	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	90.030,29	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	415.753,11	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	10.852,84	
A5118	Accionistas/sócios (N, S)		
A5119	Outras contas a receber (N, S)	54.242,46	
A5120	Diferimentos (N, S, M)	2.849,25	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)		
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	39.378,24	
A5126	SOMA	613.106,19	0,00
A5127	TOTAL DO ACTIVO	1.129.354,07	0,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	5.000,00	
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	5.000,00	
A5131	Prémios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	12.505,40	
A5133	Outras reservas (N, S, M)	111.430,72	
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	123.977,69	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)	139.376,33	
A5138	SOMA	397.290,14	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	47.212,16	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	444.502,30	0,00
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	300.668,01	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)	12.973,33	
A5147	SOMA	313.641,34	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	254.866,08	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	25.268,53	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)	3.500,00	
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	66.829,15	
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	20.734,16	
A5154	Diferimentos (N, S, M)	12,51	
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)		
A5159	SOMA	371.210,43	0,00
A5160	TOTAL DO PASSIVO	684.851,77	0,00
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	1.129.354,07	0,00

Anexo 4
Demonstrações da Empresa Politractores

Balanço - (modelo reduzido) em 31-
12-2017
(montantes em euros)

POLITRACTORES - Oficina Maquinas
Industriais e Agrícolas Lda.

RUBRICAS	NOTAS	DATAS	
		2017	2016
ATIVO			
Ativo não corrente			
Ativos fixos tangíveis	4	68 091,34	73 473,06
Investimentos financeiros		179,28	36,82
		68 270,62	73 509,88
Ativo corrente			
Inventários	7	140 000,97	138 871,20
Clientes	11	139 814,41	127 912,84
Estado e outros entes públicos			433,44
Outros créditos a receber	11	91 939,54	4 052,00
Diferimentos		213 090,86	213 294,51
Outros ativos correntes	11	748,20	748,20
Caixa e depósitos bancários		14 839,99	3 052,00
		600 433,97	488 364,19
Total ativo		668 704,59	561 874,07
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital próprio			
Capital subscrito	11	99 759,58	99 759,58
Outros instrumentos capital próprio	11	192 435,11	88 593,07
Reservas legais		12 723,60	12 723,60
Resultados transitados		(247 602,62)	(335 754,19)
Resultado líquido do período		2 157,01	1 663,49
Total do capital próprio		59 472,68	(133 014,45)
Passivo			
Passivo não corrente			
Financiamentos obtidos	6;11	45 084,97	97 974,67
Outras dívidas a pagar	11;12	338 890,80	
		383 975,77	97 974,67
Passivo corrente			
Fornecedores	11	188 496,17	561 531,33
Estado e outros entes públicos		4 553,01	1 939,85
Financiamentos obtidos	6;11	25 464,73	10 000,00
Diferimentos			9 000,00
Outros passivos correntes	11	6 742,23	14 442,67
		225 256,14	596 913,85
Total do passivo		609 231,91	694 888,52
Total do capital próprio e do passivo		668 704,59	561 874,07

Administração / Gerência

Técnico Oficial de Contas Nº 45801

213963884

45801

**Demonstração dos Resultados por Naturezas -
(modelo reduzido) do período de 2017
(montantes em euros)**

**POLITRACTORES - Oficina
Maquinas Industriais e Agricolas
Lda.**

RENDIMENTOS E GASTOS	NOTAS	PERÍODOS	
		2017	2016
Vendas e serviços prestados	8	1 078 385,91	1 079 470,45
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	7	(993 489,86)	(1 012 160,42)
Fornecimentos e serviços externos	8	(22 422,09)	(26 149,16)
Gastos com o pessoal	12	(44 753,94)	(22 104,20)
Outros rendimentos	8	9 001,10	9 147,86
Outros gastos		(11 427,34)	(14 194,57)
Resultado antes de depreciações,gastos de financiamento e impostos		15 293,78	14 009,96
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	4	(5 381,72)	(5 257,76)
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)		9 912,06	8 752,20
Juros e gastos similares suportados	6	(7 329,81)	(6 931,17)
Resultado antes de impostos		2 582,25	1 821,03
Imposto sobre o rendimento do período		(425,24)	(157,54)
Resultado líquido do período		2 157,01	1 663,49

**Demonstração dos Resultados por Naturezas -
(modelo reduzido) do período de 2016
(montantes em euros)**

**POLITRACTORES - Oficina
Maquinas Industriais e Agricolas
Lda.**

RENDIMENTOS E GASTOS	NOTAS	PERÍODOS	
		2016	2015
Vendas e serviços prestados	8	1 079 470,45	1 072 116,62
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	7	(1 012 160,42)	(1 029 419,02)
Fornecimentos e serviços externos	8	(26 149,16)	(27 388,81)
Gastos com o pessoal	12	(22 104,20)	(23 739,96)
Outros rendimentos	8	9 147,86	230,37
Outros gastos		(14 194,57)	(13 660,85)
Resultado antes de depreciações,gastos de financiamento e impostos		14 009,96	(21 861,65)
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	4;5	(5 257,76)	(5 475,40)
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)		8 752,20	(27 337,05)
Juros e gastos similares suportados	6	(6 931,17)	(7 679,48)
Resultado antes de impostos		1 821,03	(35 016,53)
Imposto sobre o rendimento do período		(157,54)	(4,72)
Resultado líquido do período		1 663,49	(35 021,25)

**Demonstração dos Resultados por Naturezas -
(modelo reduzido) do período de 2015
(montantes em euros)
POLITRACTORES - Oficina
Maquinas Industriais e Agricolas
Lda.**

Vendas e serviços prestados 8 1 072 116,62 1 265 366,45
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas 7 (1 029 419,02) (1 188 453,72)
Fornecimentos e serviços externos (27 388,81) (31 787,49)
Gastos com o pessoal 12 (23 739,96) (23 540,87)
Outros rendimentos e ganhos 8 230,37 2 529,28
Outros gastos e perdas (13 660,85) (15 767,89)

Resultado antes de depreciações,gastos de financiamento e impostos (21 861,65) 8 345,76
 Gastos/reversões de depreciação e de amortização 5 (5 475,40) (5 711,72)
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (27 337,05) 2 634,04
 Juros e gastos similares suportados 6 (7 679,48) (11 908,04)
Resultado antes de impostos (35 016,53) (9 274,00)
 Imposto sobre o rendimento do período 10 (4,72)
Resultado líquido do período (35 021,25) (9 274,00)
 Administração / Gerência

Técnico Oficial de Contas Nº 45801

Balanço - (modelo reduzido) em 31-12-2015
(montantes em euros)

ATIVO

Ativo não corrente

Ativos fixos tangíveis 5 70 878,12 74 553,52
 Investimentos financeiros 25,44

70 903,56 74 553,52

Ativo corrente

Inventários 7 114 595,70 112 759,91
 Clientes 11 145 475,08 143 306,24
 Estado e outros entes públicos 2 477,88
 Outras contas a receber 11 1 745,39 2 356,04
 Diferimentos 213 304,40 230 366,98
 Outros ativos financeiros 11 748,20 748,20
 Caixa e depósitos bancários 1 574,46 13 088,66

477 443,23 505 103,91

Total ativo 548 346,79 579 657,43

CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO

Capital próprio 13

Capital realizado 11 99 759,58 99 759,58
 Outros instrumentos capital próprio 11 88 593,07 88 593,07
 Reservas legais 12 723,60 12 723,60
 Resultados transitados (300 732,94) (291 458,94)
 Resultado líquido do período (35 021,25) (9 274,00)

Total do capital próprio (134 677,94) (99 656,69)

Passivo

Passivo não corrente

Financiamentos obtidos 6;11 131 199,31 174 849,75

131 199,31 174 849,75

Passivo corrente

Fornecedores 11 529 463,99 493 858,95
 Estado e outros entes públicos 10 2 074,75 1 548,79
 Financiamentos obtidos 6;11 15 270,99
 Outras contas a pagar 11 5 015,69 9 056,63

551 825,42 504 464,37

Total do passivo 683 024,73 679 314,12

Total do capital próprio e do passivo 548 346,79 579 657,43

**Balanço - (modelo reduzido) em 31-
12-2016
(montantes em euros)**

**POLITRACTORES - Oficina Maquinas
Industriais e Agrícolas Lda.**

RUBRICAS	NOTAS	DATAS	
		2016	2015
ATIVO			
Ativo não corrente			
Ativos fixos tangíveis	4	73 473,06	70 878,12
Investimentos financeiros		36,82	25,44
		73 509,88	70 903,56
Ativo corrente			
Inventários	7;14	138 871,20	114 595,70
Clientes	11	127 912,84	145 475,08
Estado e outros entes públicos		433,44	
Outros créditos a receber	11	4 052,00	1 745,39
Diferimentos		213 294,51	213 304,40
Outros ativos financeiros	11	748,20	748,20
Caixa e depósitos bancários		3 052,00	1 574,46
		488 364,19	477 443,23
Total ativo		561 874,07	548 346,79
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital próprio			
Capital subscrito	11	99 759,58	99 759,58
Outros instrumentos capital próprio	11	88 593,07	88 593,07
Reservas legais		12 723,60	12 723,60
Resultados transitados		(335 754,19)	(300 732,94)
Resultado líquido do período		1 663,49	(35 021,25)
Total do capital próprio		(133 014,45)	(134 677,94)
Passivo			
Passivo não corrente			
Financiamentos obtidos	6;11	97 974,67	131 199,31
		97 974,67	131 199,31
Passivo corrente			
Fornecedores	11	561 531,33	529 463,99
Estado e outros entes públicos		1 939,85	2 074,75
Financiamentos obtidos	6;11	10 000,00	15 270,99
Diferimentos		9 000,00	
Outros passivos correntes	11	14 442,67	5 015,69
		596 913,85	551 825,42
Total do passivo		694 888,52	683 024,73
Total do capital próprio e do passivo		561 874,07	548 346,79

Administração / Gerência

Técnico Oficial de Contas Nº 45801

213963884

45801

João Mendes

Demonstrações da Empresa Manuel Rui Azinhais Nabeiro

Quantias em Euros

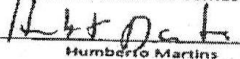
O Técnico Oficial da Contas

A Admin)straggo

Quantias em Euros

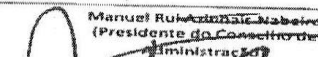
	Notas	31/12/2014	31/12/2013
Activo			
Activo não corrente			
Activos imoveis	7	93.490.278	91.351.418
Propriedades de investimento	8	70.000	70.000
Goodwill			
Activos intangiveis	8	3.233.589	3.367.608
Imobilizações em curso	7 e 8	3.812.789	255.113
Participações financeiras - método equivalência patrimonial			
Participações financeiras - outros métodos	11	24.763	1.683
Accionistas / sócios			
Outros activos financeiros	11	1.426.256	121.044
Outras contas a receber	11	14.404.524	10.683.562
Activos por impostos diferidos	14	5.114.780	6.267.710
		121.576.979	118.188.227
Activo corrente			
Inventários	12	62.948.705	48.705.386
Activos biológicos			
Clientes	10 e 13	63.404.110	68.192.116
Adiantamentos a fornecedores	11	495.123	1.134.169
Estado e outros entes públicos	17	506.260	501.089
Accionistas / sócios	11	510.708	432.615
Outras contas a receber	11	2.909.963	1.833.749
Diferimentos	18	15.635.626	18.742.903
Activo financeiro devido para negociação	11	96.998	166.921
Outros activos financeiros	11	2.719	144.315
Activos não correntes devidos para venda	7		867
Caixa e depósitos bancários	4	24.987.698	19.709.951
		171.497.697	157.454.071
Total do activo		293.074.677	275.642.298
Capital próprio e passivo			
Capital próprio			
Capital realizado	16	60.014.270	60.014.270
Ações (quotas) próprias			
Outros instrumentos de capital próprio			
Prémios de emissão			
Reservas legais	16	8.029.563	7.615.496
Reserva Cambial	16	299.958	477.650
Resultados transferidos	16	42.939.874	34.934.014
Ajustamentos em activos financeiros			
Excedentes de revalorização			
Outras Variações no capital próprio			
Resultados líquidos do período	16	27.243.834	8.352.141
Dividendos antecipados			
		138.527.599	111.393.671
Interesses minoritários	32	424.809	194.557
Total do capital próprio		138.952.408	111.588.228
Passivo			
Passivo não corrente			
Provisões	29	710.579	1.352.849
Financiamentos obtidos	33	90.877.329	105.263.860
Responsabilidades por benefícios pós-emprego			
Passivos por impostos diferidos	14	2.940.202	3.478.101
Accionistas / sócios			
Outros passivos financeiros			
Outras contas a pagar			
		94.528.110	110.112.810
Passivo corrente			
Fornecedores	11	25.289.697	24.024.177
Adiantamentos de clientes	11	31.139	26.711
Estado e outros entes públicos	17	5.247.887	6.135.148
Accionistas / sócios	11	11.111.655	8.068.829
Financiamentos obtidos	33	45.290	538.707
Outras contas a pagar	11	17.067.499	17.360.419
Diferimentos	18	801.191	787.268
Passivos financeiros devidos para negociação			
Outros passivos financeiros	11		
Passivos relacionados com activos não correntes devidos p/ venda			
		59.594.359	53.941.359
Total do passivo		154.122.469	164.054.069
Total do capital próprio e passivo		293.074.677	275.642.298

Técnico Oficial de Contas

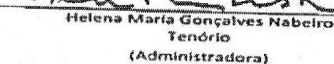

Humberto Martins

Tec nº 50 824

A Administração


Manuel Rui António Nabuco
(Presidente do Conselho de Administração)


João Manuel Gonçalves Nabuco
(Administrador)

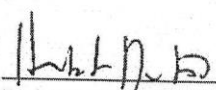

Helena Maria Gonçalves Nabuco
Tendório
(Administradora)



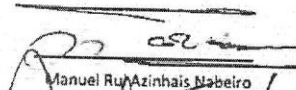
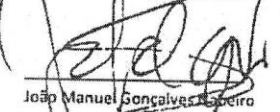
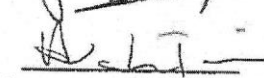
I. Balanço Consolidado

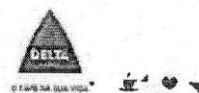
		2016	2015 Reexpresso
ATIVO			
ATIVO NÃO CORRENTE			
Ativos fixos tangíveis	7	105 825 833	103 723 167
Propriedades de investimento	9	70 000	70 000
Goodwill	8	1 259 899	1 399 888
Ativos intangíveis	8	3 366 035	3 233 328
Participações financeiras - método equivalência patrimonial	30	-	20 395
Outros invest financeiros	11	93 875	715 598
Créditos a receber	11	22 087 566	16 739 949
Activos por impostos diferidos	14	6 608 754	5 983 085
		<u>139 311 962</u>	<u>131 885 410</u>
ATIVO CORRENTE			
Inventários	12	67 535 828	64 454 600
Clientes	10	64 440 625	69 854 825
Estado e outros entes públicos	17	1 400 752	832 302
Outros créditos a receber	11	7 627 065	2 858 210
Diferimentos	18	10 315 824	13 619 978
Ativos financeiros detidos para negociação	11	5 443 491	96 986
Outros ativos financeiros	11	3 633 650	1 415 875
Caixa e depósitos bancários	4	84 693 171	82 781 975
		<u>245 090 405</u>	<u>235 914 751</u>
TOTAL DO ATIVO		384 402 367	367 800 161
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital subscrito	16	60 014 370	60 014 370
Reservas legais	16	10 211 396	9 317 735
Resultados transitados	16	139 857 092	125 585 961
Outras variações no capital próprio	16	86 380	572 174
		<u>210 169 237</u>	<u>195 490 190</u>
Resultado líquido do período		5 895 926	12 230 330
Interesses que não controlam	31	1 233 892	957 384
TOTAL CAPITAL PRÓPRIO		217 299 055	208 677 905
PASSIVO			
PASSIVO NÃO CORRENTE			
Provisões	29	929 487	862 226
Financiamentos obtidos	34	87 402 768	83 813 885
Passivos por impostos diferidos	14	2 286 866	2 573 061
Outras dívidas a pagar	11	200 000	250 000
		<u>90 819 121</u>	<u>87 499 172</u>
PASSIVO CORRENTE			
Fornecedores	11	41 976 863	37 157 221
Adiantamentos de clientes	11	67 794	19 262
Estado e outros entes públicos	17	6 349 199	5 915 872
Financiamentos obtidos	33	35 863	104 115
Outras dívidas a pagar	11	27 133 050	27 757 138
Diferimentos	18	652 089	669 477
Outros passivos correntes	11	69 333	-
		<u>76 284 191</u>	<u>71 623 084</u>
TOTAL DO PASSIVO		167 103 312	159 122 257
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO		384 402 367	367 800 161

O contabilista certificado


Humberto Martins (CC n.º 50824)

A Administração


Manuel Rui Azinhais Nabeiro

João Manuel Gonçalves Nabeiro

Helena Maria Gonçalves Nabeiro Tenório



II. Demonstração Consolidada dos Resultados por natureza

	Notas	2016	2015
RENDIMENTOS E GASTOS			
Vendas e serviços prestados	19	345.291.166	325.713.374
Subsídios à exploração	15	23.544	164.993
Variação nos inventários da produção	12	(888.914)	(184.352)
Trabalhos para a própria entidade	20	24.706	14.323
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	12	(121.808.599)	(120.930.098)
Fornecimentos e serviços externos	21	(84.339.591)	(78.024.429)
Gastos com o pessoal	22	(77.097.736)	(73.008.156)
Imparidade de inventários (perdas / reversões)	13	(231.112)	(120.709)
Imparidade de dívidas a receber (perdas / reversões)	13	(311.032)	(274.277)
Provisões (aumentos / reduções)	29	(10.102)	103.051
Aumentos / reduções de justo valor	23	8.790	-
Outros rendimentos	24	11.731.227	13.012.556
Outros gastos	25	(31.417.932)	(18.744.707)
RESULTADOS ANTES DE DEPRECIAÇÕES, GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS		40.974.415	47.721.568
Gastos / reversões de depreciação e de amortização	26	(27.280.986)	(26.772.809)
Imparidade investimentos depreciables / amortizáveis	26	(87.997)	(22.443)
RESULTADO OPERACIONAL (ANTES DE GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS)		13.605.431	20.926.316
Juros e rendimentos similares obtidos	27	747.351	275.525
Juros e gastos similares suportados	27	(1.331.611)	(1.473.047)
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS		13.021.171	19.728.794
Impostos sobre o rendimento do período	14	(7.151.192)	(7.299.947)
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO		5.869.979	12.428.847
Resultado das operações descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período		5.869.979	12.428.847
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO ATRIBUÍVEL A:			
- Detentores do capital da empresa-mãe		5.895.926	12.230.329
- Interesses minoritários	31	(25.947)	198.518
		5.869.979	12.428.847
RESULTADO BÁSICO POR AÇÃO		0,49	1,04

O contabilista certificado

Humberto Martins (CC nº 50824)

A Administração

Manuel Rui Azinhais Nabeiro

João Manuel Gonçalves Nabeiro

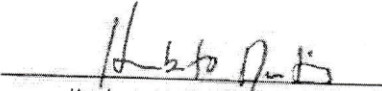
Helena Maria Gonçalves Nabeiro Tenório



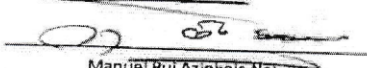
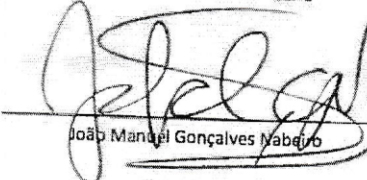

II. Demonstração Consolidada dos Resultados por natureza

	Notas	2017	2016
RENDIMENTOS E GASTOS			
Vendas e serviços prestados	19	377.812.357	345.291.166
Subsídios à exploração	15	48.440	23.544
Variação nos inventários da produção	12	299.047	(888.914)
Trabalhos para a própria entidade	20	-	24.706
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	12	(134.902.878)	(121.808.599)
Fornecimentos e serviços externos	21	(88.225.187)	(84.339.591)
Gastos com o pessoal	22	(81.675.806)	(77.097.736)
Imparidade de inventários (perdas / reversões)	13	(5.203)	(231.112)
Imparidade de dívidas a receber (perdas / reversões)	13	1.052.380	(311.032)
Provisões (aumentos / reduções)	29	101.809	(10.102)
Aumentos / reduções de justo valor	23	129.892	8.790
Outros rendimentos e ganhos	24	11.850.502	11.731.227
Outros gastos e perdas	25	(25.712.743)	(31.417.932)
RESULTADOS ANTES DE DEPRECIAÇÕES, GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS		60.772.610	40.974.415
Gastos/ reversões de depreciação e de amortização	26	(28.513.503)	(27.280.986)
Imparidade investimentos depreciables / amortizáveis	26	(30.000)	(87.997)
RESULTADO OPERACIONAL (ANTES DE GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS)		32.229.107	13.605.431
Juros e rendimentos similares obtidos	28	470.349	747.351
Juros e gastos similares suportados	28	(1.380.904)	(1.331.611)
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS		31.318.551	13.021.171
Impostos sobre o rendimento do período	14	(9.330.764)	(7.151.192)
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO		21.987.787	5.869.979
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO ATRIBUÍVEL A:			
- Detentores do capital da empresa-mãe		21.254.648	5.895.926
- Interesses que não controlam	31	733.140	(25.947)
RESULTADO BÁSICO POR AÇÃO		1,83	0,49

O contabilista certificado


Humberto Martins (CC n.º 50824)

A Administração


Manuel Rui Azinhais Nabeiro

João Manuel Gonçalves Nabeiro

Helena Maria Gonçalves Nabeiro Tenório

DELTA CAFÉS – Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.

Avenida Caiuste Gulbenkian n.º 15, 7370-025 Campo Maior

Contribuinte n.º 506 210 499

Matrícula Conservatória do Registo Comercial de Campo Maior



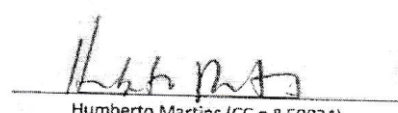
O CAFÉ DA SUA VIDA

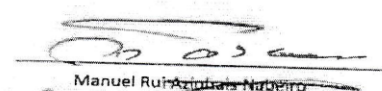
**I. Balanço Consolidado**

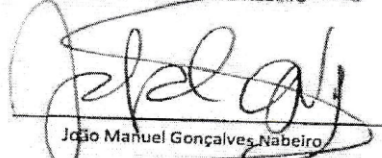
		2017	2016
ATIVO			
ATIVO NÃO CORRENTE			
Ativos fixos tangíveis	7	107.990.419	105.825.833
Propriedades de investimento	9	70.000	70.000
Goodwill	8	1.119.910	1.259.899
Ativos intangíveis	8	3.891.897	3.366.035
Outros investimentos financeiros	11	440.900	93.875
Créditos a receber	11	24.653.520	22.087.566
Ativos por impostos diferidos	14	5.156.235	6.608.754
		143.322.881	139.311.962
ATIVO CORRENTE			
Inventários	12	78.601.158	67.535.828
Clientes	10	67.097.740	64.440.625
Estado e outros entes públicos	17	1.132.270	1.400.752
Outros créditos a receber	11	4.399.360	7.627.065
Diferimentos	18	10.168.090	10.315.824
Ativos financeiros detidos para negociação	11	8.616.597	5.443.491
Outros ativos financeiros	11	2.806.239	3.633.650
Caixa e depósitos bancários	4	85.214.003	84.693.171
		258.035.457	245.090.405
TOTAL DO ATIVO		401.358.339	384.402.367
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital subscrito	16	60.014.370	60.014.370
Reservas legais	16	10.534.853	10.211.396
Resultados transitados	16	143.935.659	139.857.092
Ajustamentos/outras variações no capital próprio	16	1.312.595	86.380
		215.797.477	210.169.237
Resultado líquido do período		21.254.648	5.895.926
Interesses que não controlam	31	2.159.017	1.233.892
TOTAL CAPITAL PRÓPRIO		239.211.141	217.299.055
PASSIVO			
PASSIVO NÃO CORRENTE			
Provisões	28	750.605	929.487
Financiamentos obtidos	27/32	79.094.207	87.402.768
Passivos por impostos diferidos	14	2.410.080	2.286.866
Outras dívidas a pagar	11	194.609	200.000
		82.449.501	90.819.121
PASSIVO CORRENTE			
Fornecedores	11	46.244.232	41.976.863
Adiantamentos de clientes	11	29.033	67.794
Estado e outros entes públicos	17	7.288.481	6.349.199
Financiamentos obtidos	32	58.529	35.863
Outras dívidas a pagar	11	25.199.429	27.133.050
Diferimentos	18	808.658	652.089
Outros passivos financeiros	11	69.333	69.333
		79.697.696	76.284.191
TOTAL DO PASSIVO		162.147.197	167.103.312
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO		401.358.338	384.402.367

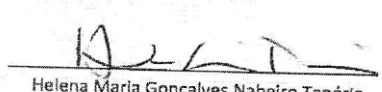
O contabilista certificado

A Administração


 Humberto Martins (CC n.º 50824)


 Manuel Rui Azimbrão Nabeiro


 João Manuel Gonçalves Nabeiro


 Helena Maria Gonçalves Nabeiro Tenório

Anexo 6

Demonstrações da Empresa Chumacero, S.A.

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

Balance de Situación

ACTIVO Nota 2013 2012

A) ACTIVO NO CORRIENTE 2.098.662,44 1.859.326,12

- I. Inmovilizado intangible 0,00 0,00
- II. Inmovilizado material 2.098.662,44 1.859.326,12
- III. Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
- IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo 0,00 0,00
- V. Inversiones financieras a largo plazo 0,00 0,00
- VI. Activos por impuesto diferido 0,00 0,00
- VII. Deudores comerciales no corrientes 0,00 0,00

B) ACTIVO CORRIENTE 1.986.643,73 2.283.717,98

- I. Activos no corrientes mantenidos para la venta 0,00 0,00
- II. Existencias 285.808,29 305.241,90
- III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar 1.034.372,74 1.056.582,90
 - 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios 1.031.102,77 1.056.582,90
 - a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo 0,00 0,00
 - b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo 1.031.102,77 1.056.582,90
 - 2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos 0,00 0,00
 - 3. Otros deudores 3.269,97 0,00
- IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo 0,00 0,00
- V. Inversiones financieras a corto plazo 141.722,66 188.832,72
- VI. Periodificaciones a corto plazo 0,00 65.524,81
- VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes 524.740,04 667.535,65

TOTAL ACTIVO (A+B) 4.085.306,17 4.143.044,10

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

PASIVO Nota 2013 2012

A) PATRIMONIO NETO 2.020.692,36 1.981.157,76

- A-1) Fondos propios 2.020.692,36 1.981.157,76
 - I. Capital 1.670.976,00 1.670.976,00
 - 1. Capital escriturado 1.670.976,00 1.670.976,00
 - 2. (Capital no exigido) 0,00 0,00
 - II. Prima de emisión 0,00 0,00
 - III. Reservas 319.092,73 319.092,73
 - IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias) 0,00 0,00
 - V. Resultados de ejercicios anteriores -8.910,97 0,00
 - VI. Otras aportaciones de socios 0,00 0,00
 - VII. Resultado del ejercicio 39.534,60 -8.910,97
 - VIII. (Dividendo a cuenta) 0,00 0,00
 - IX. Otros instrumentos de patrimonio neto 0,00 0,00
- A-2) Ajustes por cambios de valor 0,00 0,00
- A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00

B) PASIVO NO CORRIENTE 1.108.080,57 856.133,77

- I. Provisiones a largo plazo 0,00 0,00
- II. Deudas a largo plazo 1.105.452,58 852.460,14
 - 1. Deudas con entidades de crédito 1.105.452,58 843.740,76
 - 2. Acreedores por arrendamiento financiero 0,00 0,00
 - 3. Otras deudas a largo plazo 0,00 8.719,38
- III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo 0,00 0,00
- IV. Pasivos por impuesto diferido 2.627,99 3.673,63
- V. Periodificaciones a largo plazo 0,00 0,00
- VI. Acreedores comerciales no corrientes 0,00 0,00
- VII. Deuda con características especiales a largo plazo 0,00 0,00

C) PASIVO CORRIENTE 956.533,24 1.305.752,57

- I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta 0,00 0,00
- II. Provisiones a corto plazo 0,00 0,00
- III. Deudas a corto plazo 222.464,06 188.452,26
 - 1. Deudas con entidades de crédito 222.464,06 188.452,26
 - 2. Acreedores por arrendamiento financiero 0,00 0,00
 - 3. Otras deudas a corto plazo 0,00 0,00
- IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo 0,00 0,00
- V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar 734.069,18 1.117.300,31
 - 1. Proveedores 415.065,34 720.747,90
 - a) Proveedores a largo plazo 0,00 0,00
 - b) Proveedores a corto plazo 415.065,34 720.747,90

2. Otros acreedores 319.003,84 396.552,41
 VI. Periodificaciones a corto plazo 0,00 0,00
 VII. Deuda con características especiales a corto plazo 0,00 0,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C) 4.085.306,17 4.143.044,10

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Nota Ejercicio 2013 Ejercicio 2012
PÉRDIDAS Y GANANCIAS 0,00 0,00

1. Importe neto de la cifra de negocios 4.415.832,13 5.560.128,06
 2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación -10.173,54 -45.089,18
 3. Trabajos realizados por la empresa para su activo 0,00 0,00
 4. Aprovisionamientos -2.042.330,26 -2.673.161,92
 5. Otros ingresos de explotación 0,00 0,00
 6. Gastos de personal -472.639,23 -678.120,28
 7. Otros gastos de explotación -1.352.892,69 -1.668.845,11
 8. Amortización del inmovilizado -405.713,68 -389.232,77
 9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras 0,00 0,00
 10. Excesos de provisiones 0,00 0,00
 11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado 0,00 0,00
 12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio 0,00 0,00
 13. Otros resultados 1.142,60 -36.083,26

A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13) 133.225,33 69.595,54

14. Ingresos financieros 1,84 0,00
 a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero 0,00 0,00
 b) Otros ingresos financieros 1,84 0,00
 15. Gastos financieros -81.708,52 -69.381,51
 16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros 0,00 0,00
 17. Diferencias de cambio 0,00 0,00
 18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros 0,00 0,00
 19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero 0,00 0,00
 a) Incorporación al activo de gastos financieros 0,00 0,00
 b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores 0,00 0,00
 c) Resto de ingresos y gastos 0,00 0,00

B) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19) -81.706,68 -69.381,51

C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B) 51.518,65 214,03

20. Impuestos sobre beneficios -11.984,05 -9.125,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+20) 39.534,60 -8.910,97

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

Estado de cambios en el patrimonio neto abreviado

A) Estado abreviado de ingresos y gastos Nota Ejercicio 2013 Ejercicio 2012

A) RESULTADO DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 39.534,60 -8.910,97

INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE AL PATRIMONIO NETO 0,00 0,00

I. Por valoración de instrumentos financieros 0,00 0,00
 II. Por coberturas de flujos de efectivo 0,00 0,00
 III. Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00
 IV. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes 0,00 0,00
 V. Por activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para venta 0,00 0,00
 VI. Diferencias de conversión 0,00 0,00
 VII. Efecto impositivo 0,00 0,00

B) TOTAL INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE EN PATRIMONIO NETO (I+II+...+VII) 0,00 0,00

TRANSFERENCIAS A LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 0,00 0,00

VIII. Por valoración de instrumentos financieros 0,00 0,00
 IX. Por coberturas de flujos de efectivo 0,00 0,00
 X. Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00
 XI. Por activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para venta 0,00 0,00
 XII. Diferencias de conversión 0,00 0,00
 XIII. Efecto impositivo 0,00 0,00

C) TOTAL TRANSFERENCIAS A LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (VIII+IX+...+XIII) 0,00 0,00

TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (A+B+C) 39.534,60 -8.910,97

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Capital escriturado Capital no exigido Prima de emisión

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2011 1.670.976,00 0,00 0,00

I. Ajustes por cambios de criterio 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00

B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2012 1.670.976,00 0,00 0,00

- I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
- II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 - 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 - 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 - 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
- III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00
 - 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 - 2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00

C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2012 1.670.976,00 0,00 0,00

- I. Ajustes por cambios de criterio 2012 0,00 0,00 0,00
- II. Ajustes por errores 2012 0,00 0,00 0,00

D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2013 1.670.976,00 0,00 0,00

- I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
- II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 - 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 - 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 - 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
- III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00
 - 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 - 2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00

E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 1.670.976,00 0,00 0,00

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Reservas Acciones y participaciones en patrimonio propias
Resultados de ejercicios anteriores

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2011 203.095,13 0,00 0,00

- I. Ajustes por cambios de criterio 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00
- II. Ajustes por errores 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00

B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2012 203.095,13 0,00 0,00

- I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
- II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 - 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 - 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 - 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
- III. Otras variaciones del patrimonio neto 115.997,60 0,00 0,00
 - 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 - 2. Otras variaciones 115.997,60 0,00 0,00

C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2012 319.092,73 0,00 0,00

- I. Ajustes por cambios de criterio 2012 0,00 0,00 0,00
- II. Ajustes por errores 2012 0,00 0,00 0,00

D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2013 319.092,73 0,00 0,00

- I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
- II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 - 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 - 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 - 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
- III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 -8.910,97
 - 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 - 2. Otras variaciones 0,00 0,00 -8.910,97

E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 319.092,73 0,00 -8.910,97

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Otras aportaciones de socios
Resultado del ejercicio
Dividendo a cuenta

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2011 0,00 115.997,60 0,00

- I. Ajustes por cambios de criterio 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00
- II. Ajustes por errores 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00

B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2012 0,00 115.997,60 0,00

- I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 -8.910,97 0,00
- II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 - 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 - 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 - 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
- III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 -115.997,60 0,00
 - 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 - 2. Otras variaciones 0,00 -115.997,60 0,00

C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2012 0,00 -8.910,97 0,00

I. Ajustes por cambios de criterio 2012 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2012 0,00 0,00 0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2013 0,00 -8.910,97 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 39.534,60 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 8.910,97 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 8.910,97 0,00
E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 0,00 39.534,60 0,00

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Otros instrumentos de patrimonio neto

Ajustes por
cambios de valor
Subvenciones,
donaciones y
legados recibidos

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2011 0,00 0,00 0,00
 I. Ajustes por cambios de criterio 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2011 y anteriores 0,00 0,00 0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2012 0,00 0,00 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00
C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2012 0,00 0,00 0,00
 I. Ajustes por cambios de criterio 2012 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2012 0,00 0,00 0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2013 0,00 0,00 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00
E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 0,00 0,00 0,00

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto TOTAL

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2011 1.990.068,73
 I. Ajustes por cambios de criterio 2011 y anteriores 0,00
 II. Ajustes por errores 2011 y anteriores 0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2012 1.990.068,73
 I. Total ingresos y gastos reconocidos -8.910,97
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00
 2. Otras variaciones 0,00
C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2012 1.981.157,76
 I. Ajustes por cambios de criterio 2012 0,00
 II. Ajustes por errores 2012 0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2013 1.981.157,76
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 39.534,60
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00
 2. Otras variaciones 0,00
E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 2.020.692,36

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

Estado de Flujos de Efectivo

Nota Ejercicio 2013 Ejercicio 2012

A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN 0,00 0,00

1. Resultado del ejercicio antes de impuestos 51.518,65 214,03
2. Ajustes del resultado 0,00 0,00
 - a) Amortización del inmovilizado (+) 0,00 0,00
 - b) Correcciones valorativas por deterioro (+/-) 0,00 0,00
 - c) Variación de provisiones (+/-) 0,00 0,00
 - d) Imputación de subvenciones (-) 0,00 0,00
 - e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado (+/-) 0,00 0,00
 - f) Resultados por bajas y enajenaciones de instrumentos financieros (+/-) 0,00 0,00
 - g) Ingresos financieros (-) 0,00 0,00
 - h) Gastos financieros (+) 0,00 0,00
 - i) Diferencias de cambio (+/-) 0,00 0,00
 - j) Variación de valor razonable en instrumentos financieros (+/-) 0,00 0,00
 - k) Otros ingresos y gastos (-/+) 0,00 0,00
3. Cambios en el capital corriente -277.199,78 26.315,19
 - a) Existencias (+/-) 19.433,61 70.399,62
 - b) Deudores y otras cuentas para cobrar (+/-) 22.210,16 373.931,47
 - c) Otros activos corrientes (+/-) 65.524,81 -65.524,81
 - d) Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-) -384.368,36 -352.491,09
 - e) Otros pasivos corrientes (+/-) 0,00 0,00
 - f) Otros activos y pasivos no corrientes (+/-) 0,00 0,00
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación 0,00 0,00
 - a) Pagos de intereses (-) 0,00 0,00
 - b) Cobros de dividendos (+) 0,00 0,00
 - c) Cobros de intereses (+) 0,00 0,00
 - d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-) 0,00 0,00
 - e) Otros pagos (cobros) (-/+) 0,00 0,00
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4) -225.681,13 26.529,22

B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN 0,00 0,00

6. Pagos por inversiones (-) -239.336,32 340.829,15
 - a) Empresas del grupo y asociadas 0,00 0,00
 - b) Inmovilizado intangible 0,00 253,75
 - c) Inmovilizado material -239.336,32 340.575,40
 - d) Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
 - e) Otros activos financieros 0,00 0,00
 - f) Activos no corrientes mantenidos para venta 0,00 0,00
 - g) Unidad de negocio 0,00 0,00
 - h) Otros activos 0,00 0,00
7. Cobros por desinversiones (+) 0,00 0,00
 - a) Empresas del grupo y asociadas 0,00 0,00
 - b) Inmovilizado intangible 0,00 0,00
 - c) Inmovilizado material 0,00 0,00
 - d) Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
 - e) Otros activos financieros 0,00 0,00
 - f) Activos no corrientes mantenidos para venta 0,00 0,00
 - g) Unidad de negocio 0,00 0,00
 - h) Otros activos 0,00 0,00
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7) -239.336,32 340.829,15

C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN 0,00 0,00

9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio 0,00 115.997,60
 - a) Emisión de instrumentos de patrimonio (+) 0,00 115.997,60
 - b) Amortización de instrumentos de patrimonio (-) 0,00 0,00
 - c) Adquisición de instrumentos de patrimonio propio (-) 0,00 0,00
 - d) Enajenación de instrumentos de patrimonio propio (+) 0,00 0,00
 - e) Subvenciones, donaciones y legados recibidos (+) 0,00 0,00
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero 295.723,62 191.495,89
 - a) Emisión 746.055,99 1.096.543,27
 1. Obligaciones y otros valores negociables (+) 0,00 0,00
 2. Deudas con entidades de crédito (+) 746.055,99 1.096.543,27
 3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (+) 0,00 0,00
 4. Deudas con características especiales (+) 0,00 0,00
 5. Otras deudas (+) 0,00 0,00
 - b) Devolución y amortización de -450.332,37 -905.047,38
 1. Obligaciones y otros valores negociables (-) 0,00 0,00
 2. Deudas con entidades de crédito (-) -450.332,37 -905.047,38

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (-) 0,00 0,00
4. Deudas con características especiales (-) 0,00 0,00

5. Otras deudas (-) 0,00 0,00
 11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio 0,00 0,00
 a) Dividendos (-) 0,00 0,00
 b) Remuneración de otros instrumentos de patrimonio (-) 0,00 0,00
 12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11) 295.723,62 307.493,49
D) Efecto de las variaciones de los tipos de cambio 0,00 0,00
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (5 + 8 + 12 + D)
-169.293,83 674.851,86
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio 667.535,65 139.717,89
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio 524.740,04 667.535,65

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

Balance de Situación

ACTIVO Nota 2015 2014

A) ACTIVO NO CORRIENTE 1.702.278,09 1.913.578,63

I. Inmovilizado intangible 0,00 0,00
 II. Inmovilizado material 1.702.278,09 1.913.578,63
 III. Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
 IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo 0,00 0,00
 V. Inversiones financieras a largo plazo 0,00 0,00
 VI. Activos por impuesto diferido 0,00 0,00
 VII. Deudores comerciales no corrientes 0,00 0,00

B) ACTIVO CORRIENTE 1.954.891,80 1.831.394,97

I. Activos no corrientes mantenidos para la venta 0,00 0,00
 II. Existencias 211.668,69 181.501,21
 III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar 1.114.505,53 1.095.151,88
 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios 1.003.432,66 1.051.806,71
 a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo 0,00 0,00
 b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo 1.003.432,66 1.051.806,71
 2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos 0,00 0,00
 3. Otros deudores 111.072,87 43.345,17
 IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo 0,00 0,00
 V. Inversiones financieras a corto plazo 316.147,39 159.452,78
 VI. Periodificaciones a corto plazo 0,00 0,00
 VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes 312.570,19 395.289,10

TOTAL ACTIVO (A+B) 3.657.169,89 3.744.973,60

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

PASIVO Nota 2015 2014

A) PATRIMONIO NETO 2.122.223,74 2.060.213,14

A-1) Fondos propios 2.122.223,74 2.060.213,14
 I. Capital 1.670.976,00 1.670.976,00
 1. Capital escrutado 1.670.976,00 1.670.976,00
 2. (Capital no exigido) 0,00 0,00
 II. Prima de emisión 0,00 0,00
 III. Reservas 389.237,14 349.716,36
 1. Reserva de capitalización 0,00 0,00
 2. Otras reservas 389.237,14 349.716,36
 IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias) 0,00 0,00
 V. Resultados de ejercicios anteriores 0,00 0,00
 VI. Otras aportaciones de socios 0,00 0,00
 VII. Resultado del ejercicio 62.010,60 39.520,78
 VIII. (Dividendo a cuenta) 0,00 0,00
 IX. Otros instrumentos de patrimonio neto 0,00 0,00
 A-2) Ajustes por cambios de valor 0,00 0,00
 A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00

B) PASIVO NO CORRIENTE 245.648,08 842.225,99

I. Provisiones a largo plazo 0,00 0,00
 II. Deudas a largo plazo 245.648,08 842.225,99
 1. Deudas con entidades de crédito 245.648,08 842.225,99
 2. Acreedores por arrendamiento financiero 0,00 0,00
 3. Otras deudas a largo plazo 0,00 0,00
 III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo 0,00 0,00
 IV. Pasivos por impuesto diferido 0,00 0,00
 V. Periodificaciones a largo plazo 0,00 0,00
 VI. Acreedores comerciales no corrientes 0,00 0,00
 VII. Deuda con características especiales a largo plazo 0,00 0,00

C) PASIVO CORRIENTE 1.289.298,07 842.534,47

I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta 0,00 0,00

II. Provisiones a corto plazo 0,00 0,00

III. Deudas a corto plazo -15.835,35 -16.353,58

1. Deudas con entidades de crédito -15.835,35 -16.353,58

2. Acreedores por arrendamiento financiero 0,00 0,00

3. Otras deudas a corto plazo 0,00 0,00

IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo 0,00 0,00

V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar 1.305.133,42 858.888,05

1. Proveedores 541.332,98 439.728,63

a) Proveedores a largo plazo 0,00 0,00

b) Proveedores a corto plazo 541.332,98 439.728,63

2. Otros acreedores 763.800,44 419.159,42

VI. Periodificaciones a corto plazo 0,00 0,00

VII. Deuda con características especiales a corto plazo 0,00 0,00

TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C) 3.657.169,89 3.744.973,60

Listado Estados Contables de

CHUMACERO, S.A.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Nota Ejercicio 2015 Ejercicio 2014

PÉRDIDAS Y GANANCIAS 0,00 0,00

1. Importe neto de la cifra de negocios 5.437.881,65 4.529.485,08

2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación -20.632,52 -63.207,09

3. Trabajos realizados por la empresa para su activo 0,00 0,00

4. Aprovisionamientos -2.713.370,90 -2.116.575,97

5. Otros ingresos de explotación 0,00 0,00

6. Gastos de personal -425.928,43 -443.322,01

7. Otros gastos de explotación -1.679.223,10 -1.324.638,72

8. Amortización del inmovilizado -456.073,28 -429.289,81

9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras 0,00 0,00

10. Excesos de provisiones 0,00 0,00

11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado 0,00 0,00

12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio 0,00 0,00

13. Otros resultados -13.180,73 -10.092,09

A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13) 129.472,69 142.359,39

14. Ingresos financieros 404,71 2,79

a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero 0,00 0,00

b) Otros ingresos financieros 404,71 2,79

15. Gastos financieros -42.803,02 -84.943,35

16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros 0,00 0,00

17. Diferencias de cambio 0,00 0,00

18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros 0,00 0,00

19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero 0,00 0,00

a) Incorporación al activo de gastos financieros 0,00 0,00

b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores 0,00 0,00

c) Resto de ingresos y gastos 0,00 0,00

B) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19) -42.398,31 -84.940,56**C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B) 87.074,38 57.418,83**

20. Impuestos sobre beneficios -25.063,78 -17.898,05

D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+20) 62.010,60 39.520,78

Listado Estados Contables de

CHUMACERO, S.A.

Estado de cambios en el patrimonio neto abreviado**A) Estado abreviado de ingresos y gastos Nota Ejercicio 2015 Ejercicio 2014****A) RESULTADO DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 62.010,60 39.520,78****INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE AL PATRIMONIO NETO 0,00 0,00**

I. Por valoración de instrumentos financieros 0,00 0,00

II. Por coberturas de flujos de efectivo 0,00 0,00

III. Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00

IV. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes 0,00 0,00

V. Por activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para venta 0,00 0,00

VI. Diferencias de conversión 0,00 0,00

VII. Efecto impositivo 0,00 0,00

B) TOTAL INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE EN**PATRIMONIO NETO (I+II+...+VII)****0,00 0,00****TRANSFERENCIAS A LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 0,00 0,00**

VIII. Por valoración de instrumentos financieros 0,00 0,00

IX. Por coberturas de flujos de efectivo 0,00 0,00

X. Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00

XI. Por activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para venta 0,00 0,00

XII. Diferencias de conversión 0,00 0,00

XIII. Efecto impositivo 0,00 0,00

**C) TOTAL TRANSFERENCIAS A LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
(VIII+IX+...+XIII)**

0,00 0,00

TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (A+B+C) 62.010,60 39.520,78

Listado Estados Contables de

CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Capital escriturado Capital no exigido Prima de emisión

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 1.670.976,00 0,00 0,00

I. Ajustes por cambios de criterio 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00

II. Ajustes por errores 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00

B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2014 1.670.976,00 0,00 0,00

I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00

II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00

2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00

3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00

1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00

2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00

C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2014 1.670.976,00 0,00 0,00

I. Ajustes por cambios de criterio 2014 0,00 0,00 0,00

II. Ajustes por errores 2014 0,00 0,00 0,00

D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2015 1.670.976,00 0,00 0,00

I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00

II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00

2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00

3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00

1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00

2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00

E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2015 1.670.976,00 0,00 0,00

Listado Estados Contables de

CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Reservas Acciones y participaciones en

patrimonio propias

Resultados de

ejercicios anteriores

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 319.092,73 0,00 -8.910,97

I. Ajustes por cambios de criterio 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00

II. Ajustes por errores 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00

B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2014 319.092,73 0,00 -8.910,97

I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00

II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00

2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00

3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

III. Otras variaciones del patrimonio neto 30.623,63 0,00 8.910,97

1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00

2. Otras variaciones 30.623,63 0,00 8.910,97

C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2014 349.716,36 0,00 0,00

I. Ajustes por cambios de criterio 2014 0,00 0,00 0,00

II. Ajustes por errores 2014 0,00 0,00 0,00

D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2015 349.716,36 0,00 0,00

I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00

II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00

2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00

3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00

III. Otras variaciones del patrimonio neto 39.520,78 0,00 0,00

1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00

2. Otras variaciones 39.520,78 0,00 0,00

E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2015 389.237,14 0,00 0,00

Listado Estados Contables de

CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Otras aportaciones de socios

Resultado del

ejercicio

Dividendo a cuenta

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 0,00 39.534,60 0,00

I. Ajustes por cambios de criterio 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2014 0,00 39.534,60 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 39.520,78 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 -39.534,60 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 -39.534,60 0,00
C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2014 0,00 39.520,78 0,00
 I. Ajustes por cambios de criterio 2014 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2014 0,00 0,00 0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2015 0,00 39.520,78 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 62.010,60 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 -39.520,78 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 -39.520,78 0,00
E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2015 0,00 62.010,60 0,00

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto Otros instrumentos de patrimonio neto
Ajustes por cambios de valor
Subvenciones, donaciones y legados recibidos

A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 0,00 0,00 0,00
 I. Ajustes por cambios de criterio 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2013 y anteriores 0,00 0,00 0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2014 0,00 0,00 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00
C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2014 0,00 0,00 0,00
 I. Ajustes por cambios de criterio 2014 0,00 0,00 0,00
 II. Ajustes por errores 2014 0,00 0,00 0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2015 0,00 0,00 0,00
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 0,00 0,00 0,00
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00 0,00 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00 0,00 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00 0,00 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00 0,00 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00 0,00 0,00
 2. Otras variaciones 0,00 0,00 0,00
E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2015 0,00 0,00 0,00

Listado Estados Contables de CHUMACERO, S.A.

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto TOTAL
A. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2013 2.020.692,36
 I. Ajustes por cambios de criterio 2013 y anteriores 0,00
 II. Ajustes por errores 2013 y anteriores 0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2014 2.020.692,36
 I. Total ingresos y gastos reconocidos 39.520,78
 II. Operaciones con socios o propietarios 0,00
 1. Aumentos de capital 0,00
 2. (-) Reducciones de capital 0,00
 3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00
 III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00
 1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00
 2. Otras variaciones 0,00
C. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2014 2.060.213,14

I. Ajustes por cambios de criterio 2014 0,00
II. Ajustes por errores 2014 0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2015 2.060.213,14

I. Total ingresos y gastos reconocidos 62.010,60
II. Operaciones con socios o propietarios 0,00
1. Aumentos de capital 0,00
2. (-) Reducciones de capital 0,00
3. Otras operaciones con socios o propietarios 0,00
III. Otras variaciones del patrimonio neto 0,00
1. Movimiento de la reserva de revalorización 0,00
2. Otras variaciones 0,00

E. SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2015 2.122.223,74

Listado Estados Contables de
CHUMACERO, S.A.

Estado de Flujos de Efectivo

Nota Ejercicio 2015 Ejercicio 2014

A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN 0,00 0,00

1. Resultado del ejercicio antes de impuestos 87.074,38 57.418,83
2. Ajustes del resultado 0,00 0,00
a) Amortización del inmovilizado (+) 0,00 0,00
b) Correcciones valorativas por deterioro (+/-) 0,00 0,00
c) Variación de provisiones (+/-) 0,00 0,00
d) Imputación de subvenciones (-) 0,00 0,00
e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado (+/-) 0,00 0,00
f) Resultados por bajas y enajenaciones de instrumentos financieros (+/-) 0,00 0,00
g) Ingresos financieros (-) 0,00 0,00
h) Gastos financieros (+) 0,00 0,00
i) Diferencias de cambio (+/-) 0,00 0,00
j) Variación de valor razonable en instrumentos financieros (+/-) 0,00 0,00
k) Otros ingresos y gastos (-/+) 0,00 0,00
3. Cambios en el capital corriente 395.108,61 156.519,00
a) Existencias (+/-) -30.167,48 104.307,08
b) Deudores y otras cuentas para cobrar (+/-) -19.353,65 -60.779,14
c) Otros activos corrientes (+/-) 0,00 0,00
d) Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-) 444.629,74 112.991,06
e) Otros pasivos corrientes (+/-) 0,00 0,00
f) Otros activos y pasivos no corrientes (+/-) 0,00 0,00
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación 0,00 0,00
a) Pagos de intereses (-) 0,00 0,00
b) Cobros de dividendos (+) 0,00 0,00
c) Cobros de intereses (+) 0,00 0,00
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-) 0,00 0,00
e) Otros pagos (cobros) (-/+) 0,00 0,00
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4) 482.182,99 213.937,83

B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN 0,00 0,00

6. Pagos por inversiones (-) 211.300,54 185.083,81
a) Empresas del grupo y asociadas 0,00 0,00
b) Inmovilizado intangible 0,00 0,00
c) Inmovilizado material 211.300,54 185.083,81
d) Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
e) Otros activos financieros 0,00 0,00
f) Activos no corrientes mantenidos para venta 0,00 0,00
g) Unidad de negocio 0,00 0,00
h) Otros activos 0,00 0,00
7. Cobros por desinversiones (+) 0,00 0,00
a) Empresas del grupo y asociadas 0,00 0,00
b) Inmovilizado intangible 0,00 0,00
c) Inmovilizado material 0,00 0,00
d) Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
e) Otros activos financieros 0,00 0,00
f) Activos no corrientes mantenidos para venta 0,00 0,00
g) Unidad de negocio 0,00 0,00
h) Otros activos 0,00 0,00
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7) 211.300,54 185.083,81

C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN 0,00 0,00

9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio 39.520,78 30.623,63
a) Emisión de instrumentos de patrimonio (+) 39.520,78 30.623,63
b) Amortización de instrumentos de patrimonio (-) 0,00 0,00
c) Adquisición de instrumentos de patrimonio propio (-) 0,00 0,00
d) Enajenación de instrumentos de patrimonio propio (+) 0,00 0,00
e) Subvenciones, donaciones y legados recibidos (+) 0,00 0,00
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero -596.059,68 -502.044,23
a) Emisión 64.965,29 89.756,19
1. Obligaciones y otros valores negociables (+) 0,00 0,00

2. Deudas con entidades de crédito (+) 64.965,29 89.756,19
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (+) 0,00 0,00
4. Deudas con características especiales (+) 0,00 0,00
5. Otras deudas (+) 0,00 0,00
- b) Devolución y amortización de -661.024,97 -591.800,42
1. Obligaciones y otros valores negociables (-) 0,00 0,00
2. Deudas con entidades de crédito (-) -661.024,97 -591.800,42

Listado Estados Contables de

CHUMACERO, S.A.

3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (-) 0,00 0,00
4. Deudas con características especiales (-) 0,00 0,00
5. Otras deudas (-) 0,00 0,00
11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio 0,00 0,00
- a) Dividendos (-) 0,00 0,00
- b) Remuneración de otros instrumentos de patrimonio (-) 0,00 0,00
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11) -556.538,90 -471.420,60
- D) Efecto de las variaciones de los tipos de cambio 0,00 0,00**
- E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (5 + 8 + 12 + D)**
- 136.944,63 -72.398,96**
- Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio 395.289,10 524.740,04**
- Efectivo o equivalentes al final del ejercicio 312.570,19 395.289,10**

do Estados Contables de

CHUMACERO S.A.

Balance de Situación

ACTIVO Nota 2017 2016

A) ACTIVO NO CORRIENTE 1.279.951,81 1.444.114,69

- I. Inmovilizado intangible 0,00 0,00
- II. Inmovilizado material 1.279.951,81 1.444.114,69
- III. Inversiones inmobiliarias 0,00 0,00
- IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo 0,00 0,00
- V. Inversiones financieras a largo plazo 0,00 0,00
- VI. Activos por impuesto diferido 0,00 0,00
- VII. Deudores comerciales no corrientes 0,00 0,00

B) ACTIVO CORRIENTE 3.619.739,17 2.547.223,56

- I. Existencias 301.952,14 219.621,00
- II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar 1.443.147,31 1.321.554,50
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios 1.186.243,09 1.179.031,08
- a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo 0,00 0,00
- b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo 1.186.243,09 1.179.031,08
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos 0,00 0,00
3. Otros deudores 256.904,22 142.523,42
- III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo 0,00 0,00
- IV. Inversiones financieras a corto plazo 40.879,00 24.729,00
- V. Periodificaciones a corto plazo 0,00 0,00
- VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes 1.833.760,72 981.319,06

TOTAL ACTIVO (A+B) 4.899.690,98 3.991.338,25

Listado Estados Contables de

CHUMACERO S.A.

PASIVO Nota 2017 2016

A) PATRIMONIO NETO 3.047.991,48 2.613.578,54

- A-1) Fondos propios 3.047.991,48 2.613.578,54
- I. Capital 1.670.976,00 1.670.976,00
1. Capital escriturado 1.670.976,00 1.670.976,00
2. (Capital no exigido) 0,00 0,00
- II. Prima de emisión 0,00 0,00
- III. Reservas 942.602,54 451.247,74
1. Reserva de capitalización 5.580,95 0,00
2. Otras reservas 937.021,59 451.247,74
- IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias) 0,00 0,00
- V. Resultados de ejercicios anteriores 0,00 0,00
- VI. Otras aportaciones de socios 0,00 0,00
- VII. Resultado del ejercicio 434.412,94 491.354,80
- VIII. (Dividendo a cuenta) 0,00 0,00
- A-2) Ajustes en patrimonio neto 0,00 0,00
- A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos 0,00 0,00

B) PASIVO NO CORRIENTE 0,00 0,00

- I. Provisiones a largo plazo 0,00 0,00
- II. Deudas a largo plazo 0,00 0,00
1. Deudas con entidades de crédito 0,00 0,00

2. Acreedores por arrendamiento financiero 0,00 0,00
3. Otras deudas a largo plazo 0,00 0,00
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo 0,00 0,00
IV. Pasivos por impuesto diferido 0,00 0,00
V. Periodificaciones a largo plazo 0,00 0,00
VI. Acreedores comerciales no corrientes 0,00 0,00
VII. Deuda con características especiales a largo plazo 0,00 0,00
C) PASIVO CORRIENTE 1.851.699,50 1.377.759,71
I. Provisiones a corto plazo 387.633,22 0,00
II. Deudas a corto plazo 0,00 0,00
1. Deudas con entidades de crédito 0,00 0,00
2. Acreedores por arrendamiento financiero 0,00 0,00
3. Otras deudas a corto plazo 0,00 0,00
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo 0,00 0,00
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar 1.464.066,28 1.377.759,71
1. Proveedores 212.996,43 314.288,87
a) Proveedores a largo plazo 0,00 0,00
b) Proveedores a corto plazo 212.996,43 314.288,87
2. Otros acreedores 1.251.069,85 1.063.470,84
V. Periodificaciones a corto plazo 0,00 0,00
VI. Deuda con características especiales a corto plazo 0,00 0,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C) 4.899.690,98 3.991.338,25

Listado Estados Contables de CHUMACERO S.A.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Nota Ejercicio 2017 Ejercicio 2016

PÉRDIDAS Y GANANCIAS 0,00 0,00

1. Importe neto de la cifra de negocios 6.382.762,04 6.112.178,41
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación 26.544,05 -66.248,19
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo 0,00 0,00
4. Aprovisionamientos -2.857.544,14 -2.440.038,79
5. Otros ingresos de explotación 0,00 0,00
6. Gastos de personal -517.042,13 -433.046,12
7. Otros gastos de explotación -1.977.225,82 -1.803.850,61
8. Amortización del inmovilizado -471.150,28 -696.689,61
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras 0,00 0,00
10. Excesos de provisiones 0,00 0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado 0,00 0,00
12. Otros resultados -14.042,23 -10.673,05

A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12) 572.301,49 661.632,04

13. Ingresos financieros 0,91 182,26
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero 0,00 0,00
b) Otros ingresos financieros 0,91 182,26
14. Gastos financieros -493,89 -4.968,94
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros 0,00 0,00
16. Diferencias de cambio 0,00 0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros 0,00 0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero 0,00 0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros 0,00 0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores 0,00 0,00
c) Resto de ingresos y gastos 0,00 0,00

B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18) -492,98 -4.786,68

C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B) 571.808,51 656.845,36

19. Impuestos sobre beneficios -137.395,57 -165.490,56

D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19) 434.412,94 491.354,80

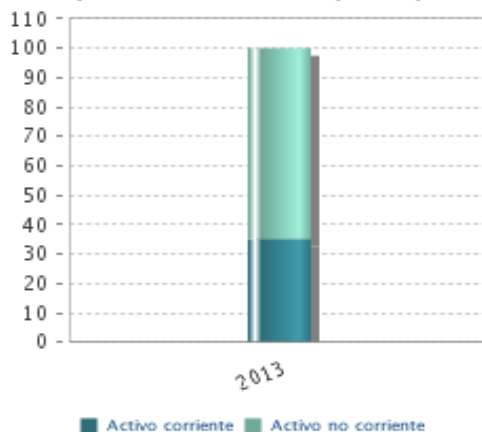
Anexo 7

Demonstrações da Empresa DAZA YCASARES, S.L.

Información financiera Balance de Situación		ACTIVO
		Ci
	30/12/2013	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	795.595,70	
I. Inmovilizado intangible		
II. Inmovilizado material	795.595,70	
III. Inversiones inmobiliarias		
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo		
V. Inversiones financieras a largo plazo		
VI. Activos por impuesto diferido		
VII. Deudas comerciales no corrientes		
B) ACTIVO CORRIENTE	430.824,00	
I. Existencias	141.350,19	
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	167.437,64	
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	167.437,64	
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	167.437,64	
III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo		
IV. Inversiones financieras a corto plazo	58.577,33	
V. Periodificaciones a corto plazo		
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	63.458,84	
TOTAL ACTIVO (A + B)	1.226.419,70	

Gráficos de Composición del Activo

Composición del Activo por capítulo



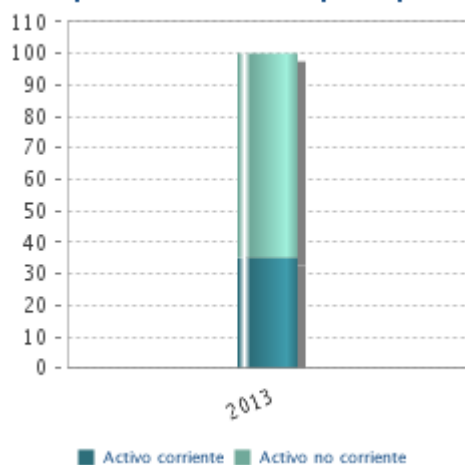
Información financiera Balance de Situación ACTIVO

Cifras expresadas en Euros

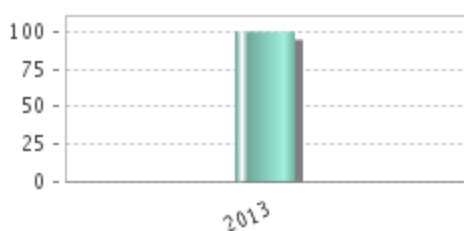
	30/12/2013	% ACTIVO
A) ACTIVO NO CORRIENTE	795.595,70	64,87
I. Inmovilizado intangible		
II. Inmovilizado material	795.595,70	64,87
III. Inversiones inmobiliarias		
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo		
V. Inversiones financieras a largo plazo		
VI. Activos por impuesto diferido		
VII. Deudas comerciales no corrientes		
B) ACTIVO CORRIENTE	430.824,00	35,13
I. Existencias	141.350,19	11,53
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	167.437,64	13,65
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	167.437,64	13,65
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	167.437,64	13,65
III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo		
IV. Inversiones financieras a corto plazo	58.577,33	4,78
V. Periodificaciones a corto plazo		
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	63.458,84	5,17
TOTAL ACTIVO (A + B)	1.226.419,70	100,00

Gráficos de Composición del Activo

Composición del Activo por capítulo

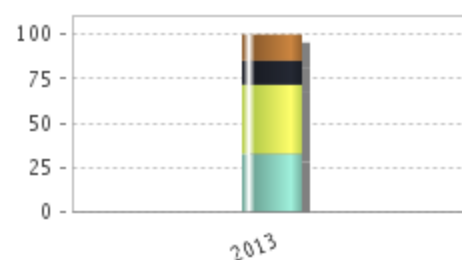


Composición del Activo no corriente por epígrafe



■ Inmovilizado Intangible ■ Inmovilizado Material
 ■ Inversiones inmobiliarias
 ■ Inver. en emp. del grupo y asociadas a l.p.
 ■ Inversiones financieras l.p.
 ■ Activos por impuesto diferido
 ■ Deudas comerciales no corrientes

Composición del Activo corriente por epígrafe



■ Activos no ctes. mantenidos para la venta ■ Existencias
 ■ Deudores comerc. y otras cuentas a cobrar
 ■ Inver. en emp. del grupo y asociadas a c.p.
 ■ Inversiones financieras a c.p. ■ Periodificaciones a c.p.
 ■ Efectivo y otros acts. líquidos equivalentes

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

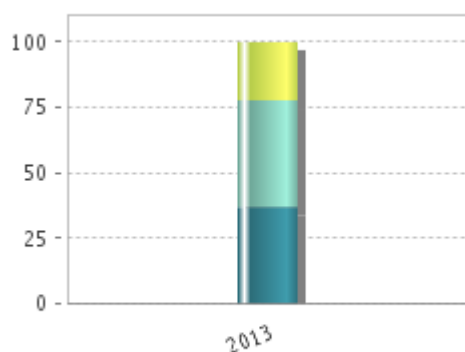
Cifras expresadas en Euros

	30/12/2013	% PASIVO
A) PATRIMONIO NETO	452.628,77	36,91
A-1) Fondos propios	452.628,77	36,91
I. Capital	3.005,06	0,25
1. Capital escriturado	3.005,06	0,25
II. Prima de emisión		
III. Reservas	437.862,67	35,70
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)		
V. Resultados de ejercicios anteriores		
VI. Otras aportaciones de socios		
VII. Resultado del ejercicio	11.761,04	0,96
VIII. (Dividendo a cuenta)		
A-2) Ajustes por cambios de valor		
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos		
B) PASIVO NO CORRIENTE	500.706,32	40,83
I. Provisiones a largo plazo		
II. Deudas a largo plazo	500.706,32	40,83
1. Deudas con entidades de crédito	304.225,42	24,81
3. Otras deudas a largo plazo	196.480,90	16,02
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo		
IV. Pasivos por impuesto diferido		
V. Periodificaciones a largo plazo		
VI. Acreedores comerciales no corrientes		
VII. Deuda con características especiales a largo plazo		
C) PASIVO CORRIENTE	273.084,61	22,27
I. Provisiones a corto plazo		
II. Deudas a corto plazo	158.073,51	12,89
1. Deudas con entidades de crédito	158.073,51	12,89
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo		

IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	115.011,10	9,38
2. Otros acreedores	115.011,10	9,38
V. Periodificaciones a corto plazo		
VI. Deuda con características especiales a corto plazo		
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	1.226.419,70	100,00

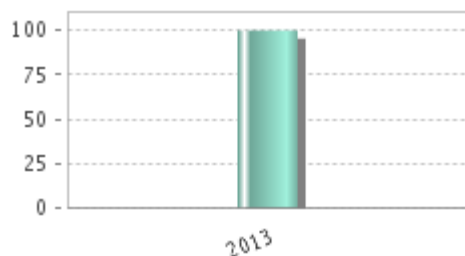
Gráficos de Composición del Patrimonio Neto y Pasivo

Composición del Patrimonio neto y pasivo por capítulo



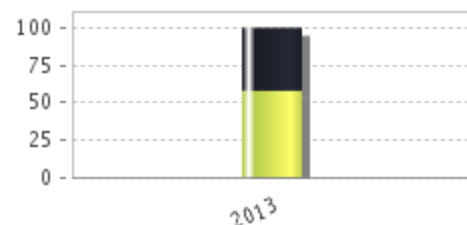
■ Patrimonio Neto ■ Pasivo No Corriente
■ Pasivo Corriente

Composición del Pasivo no corriente por epígrafe



■ Provisiones a l.p. ■ Deudas a l.p.
■ Deudas con emp. del grupo y asociadas a l.p.
■ Pasivos por impto. diferido ■ Periodificaciones a l.p.
■ Acreedores comers. no ctes.
■ Deuda con caract. especiales a l.p.

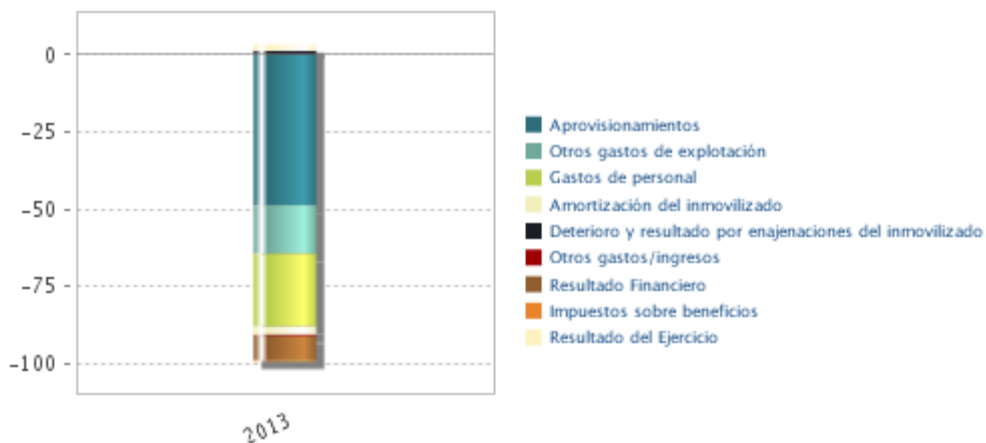
Composición del Pasivo corriente por epígrafe



■ Pasivos vinculados con acts. no ctes. ■ Provisiones a c.p.
■ Deudas a c.p.
■ Deudas con emp. del grupo y asociadas a c.p.
■ Acreedores comers. y otras ctas. a pagar
■ Periodificaciones a c.p.
■ Deuda con caract. especiales a c.p.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias		
Cifras expresadas en Euros		
	30/12/2013	% Ing. Explot.
1. Importe neto de la cifra de negocios	324.250,69	54,28
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación		
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo		
4. Aprovisionamientos	-291.372,36	-48,78
5. Otros ingresos de explotación	273.075,14	45,72
6. Gastos de personal	-140.885,48	-23,59
7. Otros gastos de explotación	-93.622,74	-15,67
8. Amortización del inmovilizado	-15.649,68	-2,62
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		
10. Excesos de provisiones		
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	7.789,79	1,30
12. Otros resultados	-2.889,93	-0,48
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	360.695,43	10,16
13. Ingresos financieros	11,40	0,00
b) Otros ingresos financieros	11,40	0,00
14. Gastos financieros	-46.755,51	-7,83
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros		
16. Diferencias de cambio		
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros		
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero		
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-46.744,11	-7,83
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	13.951,32	2,34
19. Impuestos sobre beneficios	-2.190,28	-0,37
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	11.761,04	1,97
Gráficos de Composición de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias		

Evolución pesos relativos de los gastos de explotación por epígrafe



Cambios de Patrimonio

Cifras expresadas en Euros

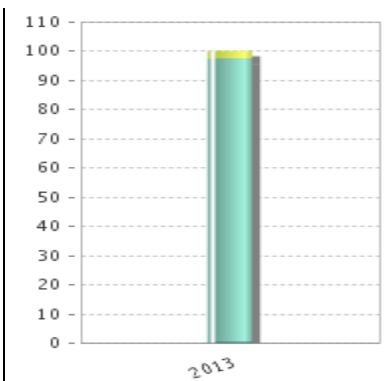
30/12/2013

Estado total de cambios de patrimonio neto

Cifras expresadas en Euros

Cambios de Patrimonio(2 / 2)	CAPITAL ESCRITURADO	RESERVAS	RESULTADO DEL EJERCICIO	TOTAL
SALDO, FINAL DEL EJERCICIO (2012)	3.005,06	404.628,02	33.234,65	440.867,73
I. Ajustes por cambio de criterio en el ejercicio (2012)				
II. Ajustes por errores del ejercicio (2012)				
SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO (2013)	3.005,06	404.628,02	33.234,65	440.867,73
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias			11.761,04	11.761,04
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto				
III. Operaciones con socios o propietarios				
IV. Otras variaciones del patrimonio neto		33.234,65	-33.234,65	
2. Otras variaciones		33.234,65	-33.234,65	
SALDO, FINAL DEL EJERCICIO (2013)	3.005,06	437.862,67	11.761,04	452.628,77

Composición del Patrimonio Neto



■ Capital ■ Reservas ■ Resultado del ejercicio

Ratios Principales

30/12/2013

RATIOS DE EQUILIBRIO

Fondo de maniobra (Euros) 157.739,39

Ratio fondo de maniobra 0,13

Ratio de solidez 0,57

Periodo Medio de Cobro (días) 186

Periodo Medio de Pago (días)

RATIOS DE LIQUIDEZ

Ratio de Liquidez (%) 157,76

Ratio de Liquidez Inmediata (%) 44,69

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

Porcentaje de endeudamiento (%) 53,72

Coste Medio de Financiación Externa 0,07

Cobertura del Servicio de la Deuda 24,03

Cobertura de Intereses 1,3

RATIOS GENERALES Y DE ACTIVIDAD

Autofinanciación generada por las ventas (%) 8,45

Autofinanciación generada por los Activos (%) 2,23

Punto Muerto 1,23

Facturación media por Empleado 50.427,79

Coste Medio por Empleado 21.910,65

Rotación de Activos 0,26

Rotación de Inventario (días) 174,64

RATIOS DE RESULTADOS

Rentabilidad Económica (ROA) (%) 4,95

Rentabilidad de Explotación (%) 6,22

Rentabilidad Financiera (ROE) (%) 3,08

Comentarios de los ratios

La rentabilidad económica en el 2013 alcanzó un nivel positivo del 4,97 %.

La rentabilidad económica en el 2013 se ha incrementado desde el 4,74 % de 2013 hasta el 4,97 % de 2013. A este crecimiento ha contribuido el aumento de la rotación de activos, alcanzando en el último periodo el 0,28 frente al 0,25 del 2013.

La rentabilidad financiera en el 2013 alcanzó un nivel positivo del 7,45 %.

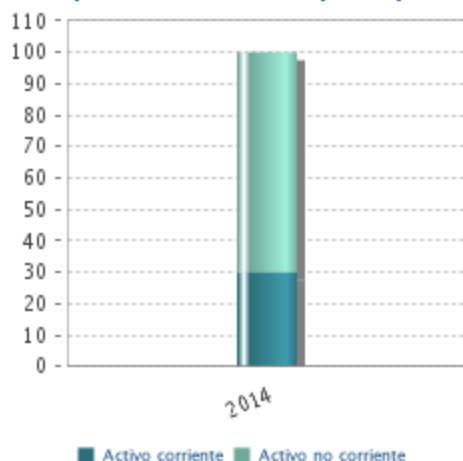
La estructura financiera de la empresa ha afectado positivamente a su rentabilidad financiera.

Información financiera Balance de Situación

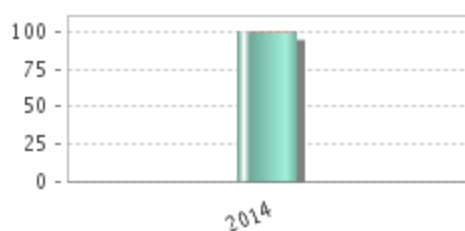
ACTIVO		
Cifras expresadas en Euros		
	30/12/2014	% ACTIVO
A) ACTIVO NO CORRIENTE	678.853,63	70,09
I. Inmovilizado intangible		
II. Inmovilizado material	676.765,81	69,88
III. Inversiones inmobiliarias		
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo		
V. Inversiones financieras a largo plazo	144,39	0,01
VI. Activos por impuesto diferido	1.943,43	0,20
VII. Deudas comerciales no corrientes		
B) ACTIVO CORRIENTE	289.625,90	29,91
I. Existencias	150.907,60	15,58
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	97.579,75	10,08
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	97.579,75	10,08
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	97.579,75	10,08
III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo		
IV. Inversiones financieras a corto plazo	2.291,49	0,24
V. Periodificaciones a corto plazo		
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	38.847,06	4,01
TOTAL ACTIVO (A + B)	968.479,53	100,00

Gráficos de Composición del Activo

Composición del Activo por capítulo

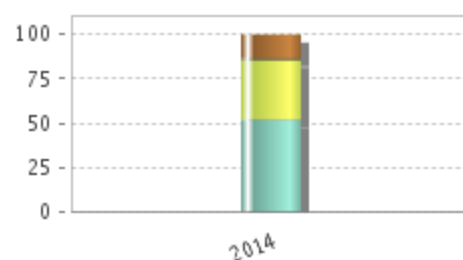


Composición del Activo no corriente por epígrafe



■ Inmovilizado Intangible ■ Inmovilizado Material
 ■ Inversiones inmobiliarias
 ■ Inver. en emp. del grupo y asociadas a l.p.
 ■ Inversiones financieras l.p.
 ■ Activos por impuesto diferido
 ■ Deudas comerciales no corrientes

Composición del Activo corriente por epígrafe



■ Activos no ctes. mantenidos para la venta ■ Existencias
 ■ Deudores comerc. y otras cuentas a cobrar
 ■ Inver. en emp. del grupo y asociadas a c.p.
 ■ Inversiones financieras a c.p. ■ Periodificaciones a c.p.
 ■ Efectivo y otros acts. líquidos equivalentes

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

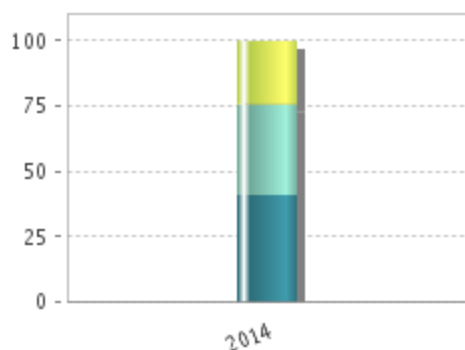
Cifras expresadas en Euros

	30/12/2014	% PASIVO
A) PATRIMONIO NETO	396.711,18	40,96
A-1) Fondos propios	396.711,18	40,96
I. Capital	3.005,06	0,31
1. Capital escriturado	3.005,06	0,31
II. Prima de emisión		
III. Reservas	413.903,22	42,74
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propios)		
V. Resultados de ejercicios anteriores		
VI. Otras aportaciones de socios		
VII. Resultado del ejercicio	-20.197,10	-2,09
VIII. (Dividendo a cuenta)		
A-2) Ajustes por cambios de valor		
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos		
B) PASIVO NO CORRIENTE	335.840,74	34,68
I. Provisiones a largo plazo		
II. Deudas a largo plazo	335.840,74	34,68
1. Deudas con entidades de crédito	239.806,39	24,76
3. Otras deudas a largo plazo	96.034,35	9,92
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo		
IV. Pasivos por impuesto diferido		
V. Periodificaciones a largo plazo		
VI. Acreedores comerciales no corrientes		
VII. Deuda con características especiales a largo plazo		
C) PASIVO CORRIENTE	235.927,61	24,36
I. Provisiones a corto plazo		
II. Deudas a corto plazo	142.855,50	14,75
1. Deudas con entidades de crédito	142.855,50	14,75

III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo		
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	93.072,11	9,61
2. Otros acreedores	93.072,11	9,61
V. Periodificaciones a corto plazo		
VI. Deuda con características especiales a corto plazo		
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	968.479,53	100,00

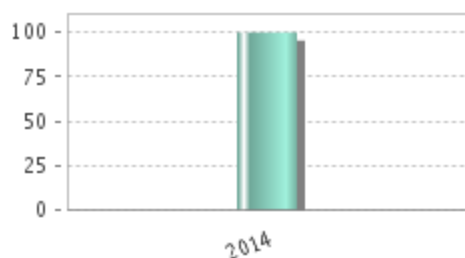
Gráficos de Composición del Patrimonio Neto y Pasivo

Composición del Patrimonio neto y pasivo por capítulo



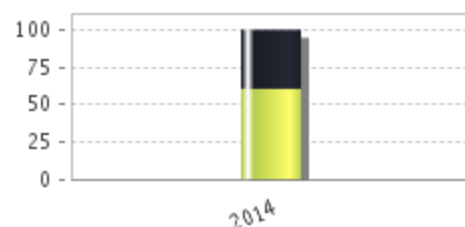
■ Patrimonio Neto ■ Pasivo No Corriente
■ Pasivo Corriente

Composición del Pasivo no corriente por epígrafe



■ Provisiones a l.p. ■ Deudas a l.p.
■ Deudas con emp. del grupo y asociadas a l.p.
■ Pasivos por impto. diferido ■ Periodificaciones a l.p.
■ Acreedores comers. no ctes.
■ Deuda con caract. especiales a l.p.

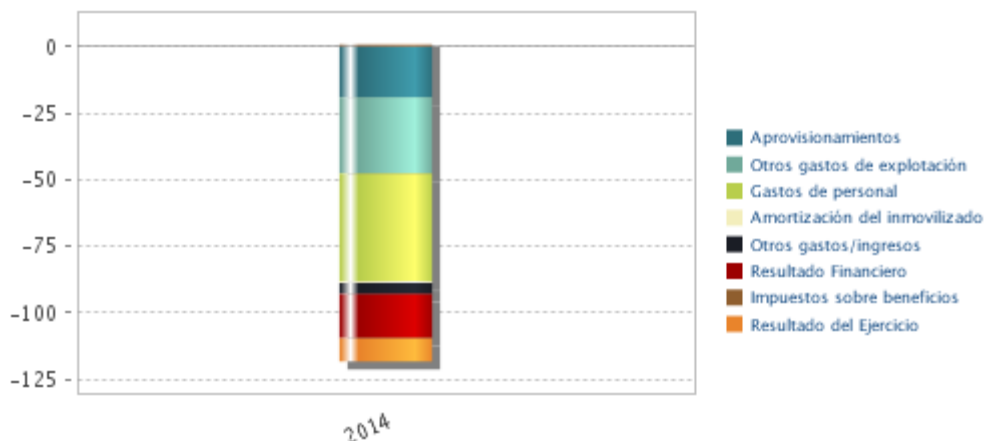
Composición del Pasivo corriente por epígrafe



■ Pasivos vinculados con acts. no ctes. ■ Provisiones a c.p.
■ Deudas a c.p.
■ Deudas con emp. del grupo y asociadas a c.p.
■ Acreedores comers. y otras ctas. a pagar
■ Periodificaciones a c.p.
■ Deuda con caract. especiales a c.p.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias		
Cifras expresadas en Euros		
	30/12/2014	% Ing. Explot.
1. Importe neto de la cifra de negocios	51.531,65	22,32
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación		
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo		
4. Aprovisionamientos	-43.799,61	-18,97
5. Otros ingresos de explotación	179.361,28	77,68
6. Gastos de personal	-93.732,30	-40,60
7. Otros gastos de explotación	-66.114,94	-28,63
8. Amortización del inmovilizado	-1.510,16	-0,65
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		
10. Excesos de provisiones		
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado		
12. Otros resultados	-9.431,15	-4,08
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	316.304,77	7,06
13. Ingresos financieros		
14. Gastos financieros	-38.445,30	-16,65
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros		
16. Diferencias de cambio		
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros		
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero		
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-38.445,30	-16,65
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-22.140,53	-9,59
19. Impuestos sobre beneficios	1.943,43	0,84
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-20.197,10	-8,75
Gráficos de Composición de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias		

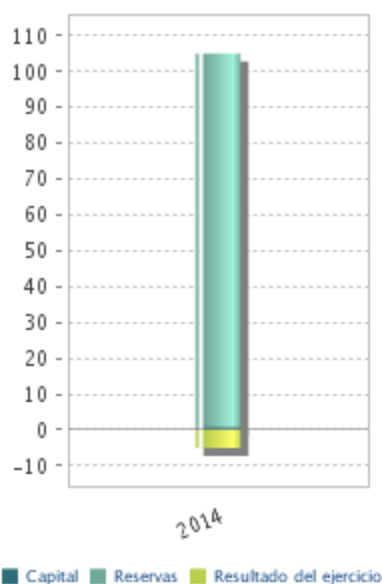
Evolución pesos relativos de los gastos de explotación por epígrafe



Estado de Cambios de Patrimonio Neto

Cambios de Patrimonio				
Cifras expresadas en Euros				
30/12/2014				
Estado total de cambios de patrimonio neto				
Cifras expresadas en Euros				
Cambios de Patrimonio(2 / 2)	CAPITAL ESCRITURADO	RESERVAS	RESULTADO DEL EJERCICIO	TOTAL
SALDO, FINAL DEL EJERCICIO (2013)	3.005,06	437.862,67	11.761,04	452.628,77
I. Ajustes por cambio de criterio en el ejercicio (2013)				
II. Ajustes por errores del ejercicio (2013)				
SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO (2014)	3.005,06	437.862,67	11.761,04	452.628,77
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias			-20.197,10	-20.197,10
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto				
III. Operaciones con socios o propietarios				
IV. Otras variaciones del patrimonio neto		-23.959,45	-11.761,04	-35.720,49
2. Otras variaciones		-23.959,45	-11.761,04	-35.720,49
SALDO, FINAL DEL EJERCICIO (2014)	3.005,06	413.903,22	-20.197,10	396.711,18

Composición del Patrimonio Neto



Ratios Principales

Ratios Principales	
30/12/2014	
RATIOS DE EQUILIBRIO	
Fondo de maniobra (Euros)	53.698,29
Ratio fondo de maniobra	0,06
Ratio de solidez	0,58
Periodo Medio de Cobro (días)	682
Periodo Medio de Pago (días)	
RATIOS DE LIQUIDEZ	
Ratio de Liquidez (%)	122,76
Ratio de Liquidez Inmediata (%)	17,44
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	
Porcentaje de endeudamiento (%)	49,43
Coste Medio de Financiación Externa	0,08
Cobertura del Servicio de la Deuda	-25,62
Cobertura de Intereses	0,42
RATIOS GENERALES Y DE ACTIVIDAD	
Autofinanciación generada por las ventas (%)	-36,26
Autofinanciación generada por los Activos (%)	-1,93

Chumacero - CUENTAS ANUALES 2014-2015-2016-2017

6 mensagens

Chumacero, S.A. <adm@sierrafria.com>
Para: policarpo@ipportalegre.pt

15 de fevereiro de 2019 às 12:04

Boa tarde, Fernanda

Envio as demonstrações contábeis.

Cumprimentos,

Carmen

2 anexos



CUENTAS ANUALES 2015-2014.pdf
75K



CUENTAS ANUALES 2017-2016.pdf
32K

Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt>
Para: "Chumacero, S.A." <adm@sierrafria.com>

15 de fevereiro de 2019 às
12:37

Obrigado Carmen!

Amei estar na empresa em conhecer-vos, espero que corra bem o contacto com a Sandra e espero poder voltar a estar convosco.

Abraço

[Citação ocultada]

--

Fernanda Policarpo

Campus Politécnico, 10 | 7301-555 Portalegre
T +351 245 300 200 | F +351 245 300 230

Chumacero, S.A. <adm@sierrafria.com>

20 de fevereiro de 2019 às 11:52

Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" <policarpo@ipportalegre.pt>

Bom dia, Fernanda

Aqui vai as contas de 2013.

Vi seu mail à Sandra, obrigada!

Vamos ver como se se desenvolve o assunto.

Um abraço,

Carmen

[Citação ocultada]



CUENTAS ANUALES 2013-2012 CHUMACERO SA.pdf

75K

11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Demonstrações
<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-a%3Ar-4619413710099328639&simpl=msg-a%3Ar-1459807163858272789&simpl=msg-f%3A1627187200940426572&simpl=...> 1/2 Fernanda Bizarro.Policarpo Demonstrações 12
mensagens Fernanda Bizarro.Policarpo 5 de março de 2019 às 17:17 Para: Neide Capitao Caríssima
desculpe estar novamente a incomodar, mas como estou a analisar a estrutura de balanço para as
outras empresas da amostra e como para a Real Tradição só tenho balanço de 2013, gostaria de lhe
pedir se poderia enviar de 2014 a 2017 também o balanço pois nesses anos só tenho DR. A culpa foi
minha que apenas falei nas vendas e nos funcionários, contudo face ao tipo de actividade surgiu essa
necessidade para outra empresa e o objectivo é tratar todas de igual modo. Espero não ser muito
chata...Abraço -- Fernanda Policarpo Campus Politécnico, 10 | 7301-555 Portalegre T +351 245 300
200 | F +351 245 300 230 Neide Capitao 5 de março de 2019 às 17:23 Para: "Fernanda
Bizarro.Policarpo" Boa tarde professora, Nao incomoda nada. Eu acho que as IAS que lhe enviei tem
balanço. Amanhã confirmo e mando lhe, ok? Bjinhos Bom trabalho [Citação ocultada] Fernanda
Bizarro.Policarpo 5 de março de 2019 às 17:26 Para: Neide Capitao OK! a de 2013 você enviou
completa mas as outras não. Contudo tenho uma questão que me despertou ...porque a quebra de
resultados em 2017, foi quase metade do ano anterior e as vendas aumentaram mais de 500.000€.
[Citação ocultada] Neide Capitao 5 de março de 2019 às 17:28 Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo"
Creio que teve a ver com os investimentos... Nomeadamente o empréstimo bancária para realizar a
obra.... [Citação ocultada] Fernanda Bizarro.Policarpo 5 de março de 2019 às 17:41 Para: Neide
Capitao De facto as amortizações aumentaram nesse ano... [Citação ocultada] Fernanda
Bizarro.Policarpo 5 de março de 2019 às 17:47 Para: Neide Capitao mas a obra foi o novo edifício
onde estão? [Citação ocultada] Neide Capitao 5 de março de 2019 às 17:52 Para: "Fernanda
Bizarro.Policarpo" Sim... E o empréstimo tem um encargo na ordem dos 3000€ mês... A margem de

lucro nos produtos tb diminui substancialmente... além de que Passaram tb a ser usadas outro tipo de matérias subsidiárias que até então não eram usadas.... [Citação ocultada] Fernanda Bizarro.Policarpo 5 de março de 2019 às 17:55 Para: Neide Capitaio Ok. Entendi, vi o resultado operacional e comparei dai a minha questão. Obrigado e desculpe estar a chatear no seu carnaval [Citação ocultada] Neide Capitaio 5 de março de 2019 às 18:04 Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" Sem problema. Bjinhos 11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Demonstrações <https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-a%3Ar-4619413710099328639&simpl=msg-a%3Ar-1459807163858272789&simpl=msg-f%3A1627187200940426572&simpl=...> 2/2 [Citação ocultada] Fernanda Bizarro.Policarpo 13 de março de 2019 às 10:17 Para: Neide Capitaio Desculpe estar a chatear mas não sei se não teve oportunidade? Abraço [Citação ocultada] Neide Capitaio 13 de março de 2019 às 12:41 Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" Bom dia, não estou esquecida. Estive uma semana doente e estou um pouco atrasada... Assim, que consiga envio Desculpe Bjinhos [Citação ocultada] Fernanda Bizarro.Policarpo 13 de março de 2019 às 16:58 Para: Neide Capitaio Espero que esteja melhor! A realidade é que muitas vezes queremos fazer tudo e pagamos a factura disso. OK entendi e espero que fique bem, Bj [Citação ocultada]

11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Dados Grupo Delta

<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-a%3Ar8230112380881803377&simpl=ms...> 1/5

Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt>

Dados Grupo Delta

8 mensagens

Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> 4 de dezembro de 2018 às 17:13

Para: "policarpo@ipportalegre.pt" <policarpo@ipportalegre.pt>, "policarp@estgp.pt" <policarp@estgp.pt>

Boa Tarde Professora Dr^a Fernanda Policarpo,

Peço desculpa pela demora no envio da informação solicitada, mas estive a aguardar a receção por parte dos respetivos departamentos e empresas mais alguns dados que achei relevantes.

Assim anexo:

- exemplo marcas e patentes
- relatório contas da Delta Cafés e da Nabeirogest
- relatório e contas da Delta Ciência e do Coração Delta
- relatório de Atividades do Centro de Pós Graduação site (www.cipgcrn.com)

Segue também os meus contactos para futuros contactos e informações necessárias.

Sem outro assunto,

Os Melhores Cumprimentos

Vera Tapadinhas | Direcção ADMINISTRATIVA-FINANCEIRA GRUPO NABEIRO | +351 939000904| 268 680000

T +351 268 009 200 | F +351 268 699 282

www.delta-cafes.com | www.facebook.com/deltacafes

Antes de imprimir... pense na sua responsabilidade e compromisso com o Meio Ambiente!

AVISO DE CONFIDENCIALIDADE. Esta mensagem de correio electrónico e qualquer dos seus ficheiros anexos, caso existam, são confidenciais e destinados apenas à(s) pessoa(s) ou entidade(s) acima referida(s). Se não é o destinatário da mensagem, ou se ela lhe foi enviada por engano, agradecemos que não faça uso ou divulgação da mesma e, por favor, avise-nos de imediato através do endereço acima e apague este e-mail do seu sistema. Obrigado.

Before printing... Think about your responsibility and agreement with the environment.

CONFIDENTIAL NOTICE. This mail message and any included file, if they exist, are confidential and only allocated to the person(s) or entity(s) above mentioned. If you are not the addressee or the message is sent by mistake, we thank you not to use or make public its content, and please notice us immediately, through the address above and eliminate this mail from your system. Thanks.

7 anexos

Exemplos marcas e patentes.docx

365K

Relatório e Contas Consolidado Nabeirogest.pdf

6257K

Geral Centro Internacional de Pós Graduação Comendador Rui Nabeiro.pdf

277K

Balanço genérico da Atividade Formativa 2017.pdf

550K

11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Dados Grupo Delta

<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-a%3Ar8230112380881803377&simpl=ms...> 2/5

Relatório e Contas Consolidadas Delta Cafés.pdf

9674K

Relatorio DeltaCiencia.pdf

640K

Relatorio Coração Delta.pdf

670K

Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt> 5 de dezembro de 2018 às 14:53

Para: vera.tapadinhas@delta-cafes.pt

Viva! Obrigado por tudo e mais uma vez lamento o incomodo. Ainda não tive oportunidade de começar a pesquisa da documentação enviada mas assim que terminar irei ligar-lhe para agendar uma reunião de forma a aferir se a minha percepção foi a correcta em todos os pontos.

um abraço

[Citação ocultada]

--

Fernanda Policarpo

Campus Politécnico, 10 | 7301-555 Portalegre

T +351 245 300 200 | F +351 245 300 230

4 anexos

image001.jpg

6K

image002.jpg

2K

image001.jpg

6K

image002.jpg

2K

Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt> 1 de fevereiro de 2019 às 14:57

Para: Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt>

Caríssima Boa tarde,

espero que o seu ano novo esteja a decorrer, dentro das circunstancias, de forma positiva e, mais uma vez, eu aqui estou de novo a chatear. Contudo preciso mesmo...mesmo...do organograma do grupo e se possivel os relatórios e contas de 14 e 17, pois enviou 16 e assim vejo 15, mas para uma pequena analise evolutiva seria muito interessante.

Desculpe o transtorno e o tempo tomado, cumprimentos

Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> escreveu no dia terça, 4/12/2018 à(s) 17:13:

[Citação ocultada]

[Citação ocultada]

Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> 11 de fevereiro de 2019 às 14:33

Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" <policarpo@ipportalegre.pt>

Boa tarde Prof. Dr.^a Fernanda Policarpo,

Segue em anexo as contas da Delta Cafés 2017 conforme solicitado.

Sem outro assunto,

Os Melhores Cumprimentos

Vera Tapadinhas | Direcção ADMINISTRATIVA-FINANCEIRA GRUPO NABEIRO | +351 939000904

11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Dados Grupo Delta

<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-a%3Ar8230112380881803377&simpl=ms...> 3/5

[Citação ocultada]

Delta Cafés Consolidado_ Relatório e Contas 2017.pdf

10173K

Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> 11 de fevereiro de 2019 às 14:37

Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" <policarpo@ipportalegre.pt>

Boa tarde Prof. Dr.^a Fernanda Policarpo,

Segue em anexo as contas da Nabeirogest 2014 conforme solicitado.

Sem outro assunto,

Os Melhores Cumprimentos

Vera Tapadinhas | Direcção ADMINISTRATIVA-FINANCEIRA GRUPO NABEIRO | +351 939000904

T +351 268 009 200 | F +351 268 699 282

www.delta-cafes.com | www.facebook.com/deltacafes

Antes de imprimir... pense na sua responsabilidade e compromisso com o Meio Ambiente!

AVISO DE CONFIDENCIALIDADE. Esta mensagem de correio electrónico e qualquer dos seus ficheiros anexos, caso existam, são confidenciais e destinados apenas à(s) pessoa(s) ou entidade(s) acima referida(s). Se não é o destinatário da mensagem, ou se ela lhe foi enviada por engano, agradecemos que não faça uso ou divulgação da mesma e, por favor, avise-nos de imediato através do endereço acima e apague este e-mail do seu sistema. Obrigado.

Before printing... Think about your responsibility and agreement with the environment.

CONFIDENTIAL NOTICE. This mail message and any included file, if they exist, are confidential and only allocated to the person(s) or entity(s) above mentioned. If you are not the addressee or the message is sent by mistake, we thank you not to use or make public its content, and please notice us immediately, through the address above and eliminate this mail from your system. Thanks.

De: Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt>

Enviada: sexta-feira, 1 de fevereiro de 2019 14:57

Para: Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> Assunto: Re: Dados Grupo Delta

Caríssima Boa tarde,

[Citação ocultada]

[Citação ocultada]

Contas Consolidadas Nabeirogest 2014.pdf

7271K

Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> 11 de fevereiro de 2019 às 14:38

Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" <policarpo@ipportalegre.pt>

11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Dados Grupo Delta

<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-a%3Ar8230112380881803377&simpl=ms...> 4/5

Boa tarde Prof. Dr.^a Fernanda Policarpo,

Segue em anexo as contas da Nabeirogest 2017 conforme solicitado.

Sem outro assunto,

Os Melhores Cumprimentos

Vera Tapadinhas | Direcção ADMINISTRATIVA-FINANCEIRA GRUPO NABEIRO | +351 939000904

T +351 268 009 200 | F +351 268 699 282

www.delta-cafes.com | www.facebook.com/deltacafes

Antes de imprimir... pense na sua responsabilidade e compromisso com o Meio Ambiente!

AVISO DE CONFIDENCIALIDADE. Esta mensagem de correio electrónico e qualquer dos seus ficheiros anexos, caso existam, são confidenciais e destinados apenas à(s) pessoa(s) ou entidade(s) acima referida(s). Se não é o destinatário da mensagem, ou se ela lhe foi enviada por engano, agradecemos que não faça uso ou divulgação da mesma e, por favor, avise-nos de imediato através do endereço acima e apague este e-mail do seu sistema. Obrigado.

Before printing... Think about your responsibility and agreement with the environment.

CONFIDENTIAL NOTICE. This mail message and any included file, if they exist, are confidential and only allocated to the person(s) or entity(s) above mentioned. If you are not the addressee or the message is sent by mistake, we thank you not to use or make public its content, and please notice us immediately, through the address above and eliminate this mail of your system. Thanks.

De: Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt>

Enviada: sexta-feira, 1 de fevereiro de 2019 14:57

Para: Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> Assunto: Re: Dados Grupo Delta

Caríssima Boa tarde,

[Citação ocultada]

[Citação ocultada]

Relatório e Contas Consolidadas Nabeirogest 2017.pdf

7016K

Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> 11 de fevereiro de 2019 às 14:41

Para: "Fernanda Bizarro.Policarpo" <policarpo@ipportalegre.pt>

Boa tarde Prof. Dr.^a Fernanda Policarpo,

Segue em anexo as contas da Delta Cafés 2014 conforme solicitado.

Sem outro assunto,

Os Melhores Cumprimentos

Vera Tapadinhas | Direcção ADMINISTRATIVA-FINANCEIRA GRUPO NABEIRO | +351 939000904

11/07/2019 Instituto Politécnico de Portalegre Correio - Dados Grupo Delta

<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=ab3794b337&view=pt&search=all&permthid=thread-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-f%3A1618942217315085311&simpl=msg-a%3Ar8230112380881803377&simpl=ms...> 5/5

T +351 268 009 200 | F +351 268 699 282

www.delta-cafes.com | www.facebook.com/deltacafes

Antes de imprimir... pense na sua responsabilidade e compromisso com o Meio Ambiente!

AVISO DE CONFIDENCIALIDADE. Esta mensagem de correio electrónico e qualquer dos seus ficheiros anexos, caso existam, são confidenciais e destinados apenas à(s) pessoa(s) ou entidade(s) acima referida(s). Se não é o destinatário da mensagem, ou se ela lhe foi enviada por engano, agradecemos que não faça uso ou divulgação da mesma e, por favor, avise-nos de imediato através do endereço acima e apague este e-mail do seu sistema. Obrigado.

Before printing... Think about your responsibility and agreement with the environment.

CONFIDENTIAL NOTICE. This mail message and any included file, if they exist, are confidential and only allocated to the person(s) or entity(s) above mentioned. If you are not the addressee or the message is sent by mistake, we thank you not to use or make public its content, and please notice us immediately, through the address above and eliminate this mail from your system. Thanks.

De: Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt>

Enviada: sexta-feira, 1 de fevereiro de 2019 14:57

Para: Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt> Assunto: Re: Dados Grupo Delta

Caríssima Boa tarde,

[Citação ocultada]

[Citação ocultada]

contas consolidadas delta cafes 2014.pdf

2645K

Fernanda Bizarro.Policarpo <policarpo@ipportalegre.pt> 15 de fevereiro de 2019 às 15:33

Para: Vera Tapadinhas <vera.tapadinhas@delta-cafes.pt>

Boa tarde,

mais uma vez obrigada pela colaboração nesta investigação sobre o Efeito Fronteira no Empreendedorismo, e na sequência do que havíamos falado é fundamental provar o peso no desenvolvimento local da organização escolhida.

É claro que todos sabemos a importância da Manuel Rui Azinhais Nabeiro no desenvolvimento da região em que está inserida, contudo, num trabalho académico como este, é indispensável provar, através do testemunho dessa envolvente.

Pelo que, face ao exposto e sabendo que interagem regularmente com essa envolvente produzindo testemunhos dessa importância, apelo mais uma vez à vossa colaboração no sentido de me facultarem alguns desses testemunhos, que atestem a importância no desenvolvimento local, da vossa organização.

Ao dispor para qualquer esclarecimento, um abraço e bom fim de semana.